

GUÍA INFORME FINAL MODALIDAD EMPRENDIMIENTO PLAN DE NEGOCIOS	Código: GDO- GU - 2
	Versión: 01
	Página: 1 de 1

**EMPRENDIMIENTO CLOE DESIGN
DISEÑO Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS FEMENINAS**

ADRIANA MARIA CHAVERRA OCHOA

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO
NOVIEMBRE
2023**

**EMPRENDIMIENTO CLOE DESIGN
DISEÑO Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS FEMENINAS**

ADRIANA MARIA CHAVERRA OCHOA

**ASESOR:
MARÍA MAGDALENA MENA TABORDA
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS
ESPECIALISTA EN ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO
ORGANIZACIONAL**

**PLAN DE NEGOCIOS PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OTORGAR EL TÍTULO DE
PROFESIONAL EN GESTIÓN DEL DISEÑO**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO
MEDELLÍN**

22/NOVIEMBRE/2023

CONTENIDO

1 PLATAFORMA ESTRATÉGICA.....	7
1.1 MISIÓN.....	7
1.2 VISIÓN.....	7
1.3 OBJETIVOS.....	7
1.3.1. Objetivo General.....	7
1.4 VALORES CORPORATIVOS.....	8
2 MÓDULO DE MERCADOS.....	8
2.1 Justificación o Planteamiento del problema.....	8
2.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	9
2.3 ANÁLISIS DEL SECTOR.....	10
2.3.1. Generalidades Del Sector Al Cual Pertenece Su Producto.....	10
2.3.2. Porque Es Viable El Sector Para Este Proyecto.....	10
2.3.3. Desarrollo Tecnológico E Industrial Del Sector.....	10
2.3.4. Comportamiento Del Sector En Los Últimos 3 Años Importaciones, Exportaciones.....	11
2.3.5. Evolución.....	12
2.4.1 Defina el Mercado Objetivo.....	14
2.4.2. Justificación Del Mercado Objetivo.....	14
2.4.3. Estimación Del Mercado Potencial.....	14
2.4.4. Consumo Aparente.....	15
2.4.5. Consumo per cápita.....	16
2.4.6. Magnitud De La Necesidad:.....	17
2.4.7. Estimación Del Segmento/ Nicho De Mercado.....	17
2.4.8. Perfil Del Consumidor o Del Cliente.....	18
2.4.9.Importaciones y Exportaciones del Producto / Servicio A Nivel Nacional, Local y Mercados Objetivos (Internacionales).....	18
2.4.10. Relacione Los Productos Sustitutos y Productos Complementarios.....	19
2.5 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	20
3. ESTRATEGIAS DE MERCADO.....	21
3.1 Concepto del Producto o Servicio.....	21
3.1.1 Descripción Básica.....	22
3.1.2 Especificaciones o Características.....	22
3.1.3 Para que se usa el Producto o Servicio.....	24

3.1.4	Diseño.....	24
3.1.5	Calidad.....	27
3.1.6	Empaque.....	27
3.1.7	Embalaje.....	28
3.1.8	Fortalezas y Debilidades de su Producto o Servicio frente a la Competencia	28
3.1.9	Materia prima que Utiliza en el Producto.....	28
3.2	Distribución:.....	29
3.2.1	Qué canal de distribución utiliza.....	29
3.2.2	Métodos de Despacho y Transporte.....	29
3.2.3	Costos del Transporte y Seguros.....	29
3.2.4	Política de Inventario de Producto Terminado.....	29
3.3	Precios:.....	30
3.3.1	Análisis del Precio con Respecto a la Competencia.....	30
3.3.2	Precio de Lanzamiento.....	30
3.3.3	Punto de equilibrio Pesos (costos fijos/(1-costos variables/ingresos)), unidades (costos fijos/precio de venta - costo variable) (margen de contribución).....	31
3.3.4	Condiciones de Pago.....	32
3.3.5	Impuesto a las Ventas (a que régimen pertenece la empresa).....	33
3.3.6	Estrategias a Utilizar Frente a una Guerra de Precios.....	33
3.3.7	Método Utilizado para la Definición del Precio.....	33
3.4	PROMOCIÓN:.....	33
3.4.1	Descuentos Por Volumen, Pronto Pago:.....	33
3.4.2	Manejo de Clientes Especiales.....	33
3.4.3	Costo de la Promoción de Lanzamiento.....	34
3.4.4	Descripción de la Promoción para Motivar la Venta.....	34
3.5	COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD.....	34
3.5.1	Definir Las Estrategias De Difusión Del Producto O Servicio.....	34
3.5.2	Medios Y Tácticas De Comunicación A Utilizar.....	34
3.5.3	Costos De La Estrategia A Utilizar.....	35
3.6	SERVICIOS.....	35
3.6.1	Procedimientos Para Otorgar Garantías Y Servicios Post Ventas.....	35
3.6.2	Mecanismos De Atención A Clientes.....	35
3.7	PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADOS:.....	35
3.8	ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS:.....	37
3.8.1	Formas De Aproveccionamiento.....	37

3.8.2 Precios de adquisición.....	37
3.8.3 Política Crediticia.....	38
3.8.4 Descuento Por Pronto Pago O Volumen.....	38
3.8.5 Plazos Que Se Tienen Para Otorgar Los Pagos.....	38
3.9 Proyección De Ventas.....	38
4. MÓDULO OPERATIVO.....	40
4.1 Operación.....	40
4.3 Costos De Producción.....	46
5.3 Aspectos Legales: Cloe Design.....	56
5.4 Costos Administrativos.....	56
5.4.1.Gastos de Personal:.....	56
5.4.2. Gastos de Puesta en Marcha:.....	56
5.4.3. Gastos Anuales de Administración:.....	57
6. MÓDULO FINANCIERO.....	57
6.1 Ingresos.....	57
6.1.1. Formatos Financieros:.....	58
6.2 Egresos.....	60
6.3 Capital De Trabajo.....	61
7. PLAN OPERATIVO.....	62
7.1 Cronograma De Actividades:.....	62
7.2. Metas Sociales:.....	62
7.2.1. Impacto Económico:.....	62
7.2.2. Impacto Regional:.....	63
7.2.3. Impacto Social: Cuáles son los beneficios y Ambiental:.....	63
7.2.4. Impacto Social.....	63
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	64

TABLA GRÁFICOS

- [Gráfico 1 , Dane - Boletín de importaciones.](#)
[Gráfico 2 , Dane - Exportaciones ,comercio internacional.](#)
[Gráfico 3 , Dane - Tasa de desempleo](#)
[Gráfico 4 , Dane - Clasificación del nivel educativo.](#)
[Gráfico 5 , agregar fuente.](#)

TABLA DE FIGURAS

[Tabla 1 , Autoría propia.](#)

[Tabla 2, Autoría propia.](#)

[Tabla 3, Autoría propia.](#)

[Tabla 6, Autoría propia.](#)

[Tabla 7, Autoría propia.](#)

[Tabla 8, Autoría propia.](#)

[Tabla 9, Autoría propia.](#)

[Tabla 10, Autoría propia.](#)

[Tabla 11, Autoría propia.](#)

[Tabla 12, Autoría propia.](#)

[Tabla 13, Autoría propia.](#)

[Tabla 14, Autoría propia.](#)

[Tabla 15, Autoría propia.](#)

[Tabla 16, Autoría propia.](#)

[Tabla 17, Autoría propia.](#)

[Tabla 18, Autoría propia.](#)

[Tabla 19, Autoría propia.](#)

[Tabla 20, Autoría propia.](#)

[Tabla 21, Autoría propia.](#)

[Tabla 22, Autoría propia.](#)

[Tabla 24, Autoría propia.](#)

[Tabla 25, Autoría propia.](#)

TABLA DE IMÁGENES

[Imagen 1, Autoría propia.](#)

[Imagen 2](#)

1 PLATAFORMA ESTRATÉGICA

1.1 MISIÓN

Cloe Design brinda asesoría y crea la experiencia del outfit personalizado perfecto a domicilio, ofrecemos los servicios de diseño de vestuario y confección de las prendas sobre medida, implementando flexibilidad de horarios para proporcionar calidad de vida social propiciando el ahorro de tiempo a nuestros clientes y la tranquilidad durante la solución de sus necesidades.

1.2 VISIÓN

Cloe Design pretende lograr el reconocimiento social por un servicio detallado, dando la oportunidad a nuestros clientes de disfrutar de una experiencia a domicilio con sentido en la construcción del outfit personalizado, brindando nuestro mayor potencial en la asesoría, el diseño y confección, generando la entrega oportuna en el menor tiempo y siendo fieles a nuestro propósito.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General.

Asesorar de forma personalizada a nuestros clientes definiendo la conceptualización del diseño del outfit perfecto implementando la dinámica de co-creación, innovando en la elaboración del producto según las medidas del cliente y la confección de las prendas con calidad supliendo las necesidades específicas de forma individual buscando la expansión a nivel nacional.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- 1) Realizar un estudio de mercado, el cual da cuenta de las condiciones de la demanda y la oferta en la industria de la moda para implementar estrategias que ayuden en el posicionamiento, rentabilidad y crecimiento de la marca CLOE.

- 2) Determinar los lineamientos estratégicos implementando los procesos técnicos y tecnológicos que se necesitan para que el desarrollo de nuestro emprendimiento sea óptimo.
- 3) Establecer los mecanismos de funcionamiento organizacionales y legales, para el desarrollo de la empresa CLOE.
- 4) Definir las condiciones de las actividades económicas que conduzcan al análisis de factibilidad de la empresa.

1.4 VALORES CORPORATIVOS

- **Respeto:** desde el servicio a los clientes, cumpliendo con los compromisos adquiridos con ellos.
- **Compromiso:** no olvidar que cada negocio pactado es una obligación hacia la marca y los clientes
- **Profesionalismo :** contar con la mano de obra técnica y la experiencia requerida
- **Responsabilidad:** desde el momento de tratar con el cliente hasta la hora de entrega
- **Sentido de pertenencia:** hacer las prendas con el amor que las clientas esperan sean hechas.
- **Confianza:** que los clientes confíen en la marca por su compromiso y responsabilidad

1.5 LOGO DE LA MARCA CLOE DESIGN



Imagen Logo

2 MÓDULO DE MERCADOS

2.1 Justificación o Planteamiento del problema.

En estos tiempos donde las personas están conectadas a las redes sociales sucede que ven variedad de estilos de moda y lo quieren en su talla y color de preferencia, pero a la hora de la compra no lo hay, es esa la necesidad que Cloe llega a suplir, en el lugar y hora escogida por el cliente, dándole así la sensación de importancia que le gusta tener. Ofreciendo producto personalizado o producto de línea, en tallas desde la XS hasta la XXXL, elaborado con tela apropiada escogida por la usuaria final, en el color que le llame la atención. El manejo de los productos en línea se hace de tal forma que el cliente puede escoger la tela, los materiales, el diseño, los colores y las cantidades requeridas, este producto se dirige básicamente a las boutiques y algunos clientes. La necesidad de crear el emprendimiento se refleja en el siguiente árbol de problemas:

2.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.

- Siempre ha existido la necesidad de querer mandar a confeccionar prendas personalizadas, de hecho esta labor la ha desempeñado las modistas y a diferencia de la marca Cloe Design hay que ir donde las modistas, en este caso nosotros vamos donde el cliente.
- La tecnología nos permite ofrecer un servicio personalizado a domicilio de lo que muchos clientes conocen como la modistería.
- Las clientas que no se acomodan con las tallas o diferentes diseños ofrecidos por el mercado comercial, seguirán con la necesidad sin solucionar de obtener sus prendas exclusivas.
- Medellín es una ciudad donde la moda es muy diversa, pero a la hora de comprar muchas mujeres quieren o necesitan tallas, colores y diseños más exclusivos, además se suma la problemática de no tener tiempo para ir donde la modista a mandar hacer lo que quiere y es ahí donde entra CLOE a solucionar esos problemas de frustración del cliente, ofreciéndole el servicio del personalizado a domicilio.

2.3 ANÁLISIS DEL SECTOR

2.3.1. Generalidades Del Sector Al Cual Pertenece Su Producto

La industria textil y de moda en Colombia cerraría este año con una contracción transversal de entre un 11 % y un 13 % en sus ventas, una cifra que si bien es elevada, es muy alentadora frente a la caída del 45 % que vio la industria durante el mes de abril. (“Clúster de Prendas de Vestir”)

2.3.2. Porque Es Viable El Sector Para Este Proyecto

Cabe destacar que la marca Cloe está ubicada en Medellín la cual es reconocida por ser capital textil, donde la oportunidades de negocios en cuanto a moda es amplia y diversa.

2.3.3. Desarrollo Tecnológico E Industrial Del Sector

La implementación de nuevas herramientas tecnológicas y plataformas virtuales en la industria textil nacional, permiten que Colombia crezca y se posicione en el ámbito internacional como epicentro de la industria de la confección,

proyectándose como escenario fértil para la cosecha de negocios y expansión de mercados. (“La industria textil y de la confección abre las puertas a la tecnología y la virtualidad en Createx”)

Aprovechar todas estas posibilidades a paso que vamos creciendo, es fundamental para alcanzar las metas trazadas e ir a la vanguardia.

2.3.4. Comportamiento Del Sector En Los Últimos 3 Años Importaciones, Exportaciones

En diciembre de 2022, las importaciones de manufacturas participaron con 74,5% del valor CIF total de las importaciones, seguido por Agropecuarios, alimentos y bebidas con 14,7%, Combustibles y productos de las industrias extractivas con 10,6%, y otros sectores 0,1%.

Información diciembre 2022

De acuerdo con las declaraciones de importación registradas ante la DIAN en diciembre de 2022, las importaciones fueron US\$5.851,8 millones CIF y presentaron una disminución de -5,8% con relación al mismo mes de 2021. Este comportamiento obedeció principalmente a la disminución de -9,3% en el grupo de Manufacturas.



Boletín técnico

Anexos (Actualizado el 15/02/2023)*

Balanza comercial



¿Podemos ayudarte?

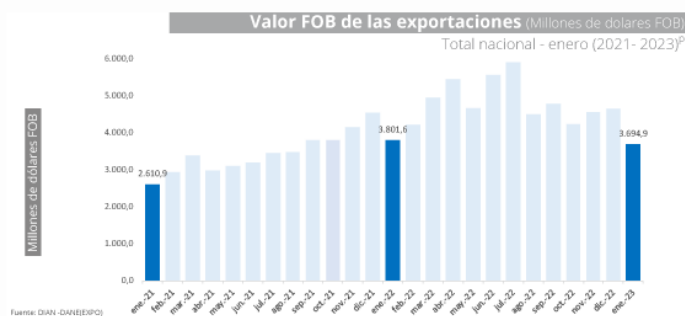
Gráfico 1 , Dane - Boletín de importaciones.

En el mes de referencia, las exportaciones de Combustibles y productos de las industrias extractivas participaron con 54,6% del valor FOB total de las exportaciones; así mismo, Manufacturas con 18,7%, Agropecuarios, alimentos y bebidas 19,9%, y otros sectores con 6,8%.

En enero de 2023 se exportaron 11.378,5 millones de barriles de petróleo crudo, lo que representó una caída de 17,4% frente a enero de 2022.

Información Enero 2023

De acuerdo con la información de exportaciones procesada por el DANE y la DIAN, en enero de 2023 las ventas externas del país fueron US\$ 3.694,9 millones FOB y presentaron una disminución de -2,8% en relación con enero de 2022; este resultado se debió principalmente la caída de -4,5% en las ventas externas del grupo de Combustibles.



Boletín técnico

Anexos*

Gráfico 2 , Dane - Exportaciones ,comercio internacional.

2.3.5. Evolución

Hoy por hoy en el país hay medio millar de empresas destinadas al textil y operan cerca de 10.000 plantas formales de producción manufacturera. El sector emplea a más de 450.000 personas y produce 950 millones de metros cuadrados de tela al año. (Gonzalez)

- Tendencia a corto, mediano y largo plazo.

La Estrategia de la UE sobre productos textiles y circulares persigue que para el 2030, todos los productos textiles comercializados en la UE sean duraderos y reciclables. Fabricados en gran medida con fibras recicladas, libres de sustancias peligrosas y producidos respetando los derechos sociales y del medio ambiente.

Con la entrada de un nuevo año, nuevas tendencias se abren paso y el sector textil no es una excepción. Por este motivo, te compartimos cuáles serán 5 de las tendencias que marcarán el 2023 en la industria textil. (“Las 5 tendencias que marcarán el sector textil en 2023”)

La cantidad de clientes beneficiarios

El mercado objetivo de la marca, se podría situar en el 20% de la población del Valle de Aburrá.

Cloe, tiene alrededor de 10 clientes, quienes en el año, hacen un promedio de 3 a 5 pedidos cada una.

Incluye, vestuario personalizado para presentaciones artísticas, vestuario para centros de estética, disfraces, empresas, vestuario para eventos especiales y regalo de vestuario para las mamás.

2.4 Análisis del Mercado

De acuerdo con lo planteado por Inexmoda, al respecto del mercado de textiles confecciones se puede tomar que: “En enero de este año, 2022, el gasto en moda del país se ubicó en \$2,39 billones, 8,9% más que el registrado en enero de 2021 a eso se le suma que Medellín es una si no la ciudad que más mueve moda en el país. En ABRIL del 2022 el gasto en moda alcanzó los 2,26 billones de pesos, un 9% más que el registrado en ABRIL de 2021. El gasto en moda ascendería a 29,3 billones de pesos, un 5,7% más que en el año 2021. De esta forma el gasto acumulado en moda de ENERO A ABRIL de 2022 ascendió a 9,4 billones de pesos, un 7,6% más que el mismo período acumulado de 2021. De esta forma proyectamos los siguientes resultados para MAYO del año 2022: Gasto en moda: 2,32 billones de pesos, un 15% más que el gasto en moda de MAYO de 2021. El gasto acumulado en moda de ENERO A MAYO de 2022 ascendería a 11,7 billones de pesos un 8,9% más respecto al mismo periodo de 2021. El crecimiento esperado de ventas online es de un 8.8% es un mercado al cual se le apunta más cada día”. (INEXMODA, 2022).

El tejido empresarial del Sistema Moda en Antioquia está conformado por más de 18 mil empresas formales y aporta aproximadamente 117 mil empleos, siendo uno de los sectores con mayor participación en las exportaciones de manufactura del departamento, por lo cual, es de suma importancia dar herramientas a nuestros empresarios para que puedan posicionarse en mercados locales y nacionales, y acceder a mercados internacionales como

EEUU, Europa y Asia. Con este programa vamos a seguir apostando por el fortalecimiento y recuperación del sector”, afirmó Daniela Trejo Rojas, Secretaria de Desarrollo Económico del Departamento de Antioquia. Los resultados anteriores dan cuenta de un crecimiento importante en el tema de la moda, lo cual favorece sustancialmente al desarrollo del nuevo negocio en donde se tienen dos enfoques importantes y diferenciadores, con un público específico que ha mostrado un consumo de prendas tanto de línea como personalizada, el cual ha sido atendido por la emprendedora durante más de 10 años, logrando así un nicho de mercado claramente definido, logrado por la calidad de las prendas, los referidos y las diferentes estrategias implementadas.

Elabore un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos

2.4.1 Defina el Mercado Objetivo

- Mujeres ejecutivas, universitarias, independientes que sientan la necesidad de una prenda personalizadas.
- Viven en Medellín.
- Edad: entre los 25 y 50 años.
- Les gusta compartir con la familia, frecuenta eventos, restaurantes, viajar.

2.4.2. Justificación Del Mercado Objetivo

Son clientes que por sus múltiples ocupaciones no tienen el tiempo de comprar prendas de vestir ya sea para uso casual o un evento en especial. Se puede decir que en su mayoría no encuentran medidas proporcionales o estandarizadas como se encuentran en el mercado para su tipo de cuerpo. Pero quieren diseños especiales, elegantes que puedan lucir día a día.

Nuestras usuarias pueden tener la tranquilidad, que a pesar de requerir tallas plus, se van a sentir satisfechas con su presentación personal, pues nuestras prendas están a la medida con diseños apropiados, diferentes a los que encuentran en las tiendas.

2.4.3. Estimación Del Mercado Potencial

Trimestre octubre - diciembre 2022

Dominio	TD			TO		
	Hombres	Mujeres	Brecha	Hombres	Mujeres	Brecha
Riohacha	12,5	21,1	-8,6	63,2	39,0	24,2
Santa Marta	6,4	14,9	-8,5	69,3	43,2	26,1
Montería	9,4	17,5	-8,1	66,9	41,5	25,4
Barranquilla A.M.	7,7	15,4	-7,8	71,4	48,3	23,1
Cartagena	7,2	14,7	-7,5	70,3	48,5	21,8
Valledupar	11,2	18,7	-7,5	65,4	39,7	25,7
Florencia	12,5	18,1	-5,6	64,3	44,2	20,1
Sincelejo	10,3	15,8	-5,4	65,2	39,3	25,8
Quibdó	24,1	28,6	-4,6	45,9	31,3	14,7
Pereira A.M.	8,5	12,5	-4,0	68,4	45,8	22,7
Neiva	9,6	13,6	-3,9	63,0	43,3	19,7
Cúcuta A.M.	10,8	14,0	-3,3	66,1	42,5	23,5
TOTAL 23 CIUDADES Y A.M.	9,0	11,7	-2,7	68,3	49,9	18,5
Villavicencio	8,9	11,5	-2,6	70,3	49,0	21,3
TOTAL 13 CIUDADES	8,8	11,3	-2,5	68,8	50,7	18,1
Cali A.M.	8,2	10,6	-2,3	70,8	54,6	16,3
Manizales A.M.	7,5	9,7	-2,2	66,3	46,1	20,2
Pasto	10,1	12,3	-2,2	67,8	52,2	15,5
Medellín A.M.	8,0	10,1	-2,1	70,4	51,1	19,3
Popayán	10,4	12,3	-1,9	63,6	49,1	14,5
Tunja	10,3	11,8	-1,5	62,2	51,1	11,1
Bogotá	9,3	10,4	-1,1	68,1	52,9	15,2
Ibagué	16,1	16,9	-0,8	53,8	38,1	15,8
Armenia	12,4	13,1	-0,6	59,8	41,0	18,8
Bucaramanga A.M.	7,9	7,8	0,1	69,3	52,6	16,7

Fuente: DANE, GEIH.

Nota: la tabla está ordenada de mayor a menor brecha en la tasa de desempleo

Gráfico 3 , Dane - Tasa de desempleo

En el año 2020 en Medellín el 53% de la población de la ciudad son mujeres; esto es, 1.359.799, de acuerdo con las proyecciones del Censo Nacional de Población y Vivienda en 2018. La mayor participación por grupos de edad es para las mujeres jóvenes de 20 a 24 años con un 9%, seguidas de cerca por las jóvenes de 25 a 29 años con una participación de 8,9%. En relación con los hombres, los grupos de edad de 50 a 54 años, de 55 a 59 años y de 60 a 64 años son los que mayor desbalance tienen a favor de las mujeres, esto es, en esos grupos etarios las mujeres son muchas más frente a los hombres. En contraste, ellos son más en los rangos de edad que van desde los cero años hasta los 19 años, de acuerdo con los datos censales de 2018.

El 51,1% de 1.359.799 son mujeres activas laboralmente, encontramos un mercado potencial bastante alto, aspirando tener como clientas un % significativo.

2.4.4. Consumo Aparente

Cantidad de clientes beneficiarios:
el mercado objetivo de la marca, se podría situar en el 20% de la población del Valle de Aburrá con estudios tecnológicos, universitarios y posgrados.

Distribución de la población según el máximo nivel educativo alcanzado

	Ninguno	Preescolar	Primaria incompleta	Primaria completa	secundaria incompleta	secundaria completa	media incompleta	media completa	normal incompleta	normal completa	Técnica	Tecnológica	Universi.	Posgrado	sin información
Colombia	4,39%	2,25%	17,31%	11,90%	12,53%	3,93%	2,75%	21,73%	0,30%	0,11%	5,64%	2,50%	10,19%	2,77%	1,70%
Antioquia	3,96%	1,97%	17,09%	11,68%	13,11%	3,81%	2,62%	22,63%	0,39%	0,11%	5,95%	3,42%	9,29%	2,60%	1,36%
Valle de aburra	2,27%	1,74%	12,33%	10,60%	12,21%	3,75%	2,57%	24,97%	0,39%	0,10%	7,30%	4,25%	12,46%	3,56%	1,51%

Fuente: DANE.

Gráfico 4 , Dane - Clasificación del nivel educativo.

2.4.5. Consumo per cápita

Ingreso per cápita en Colombia

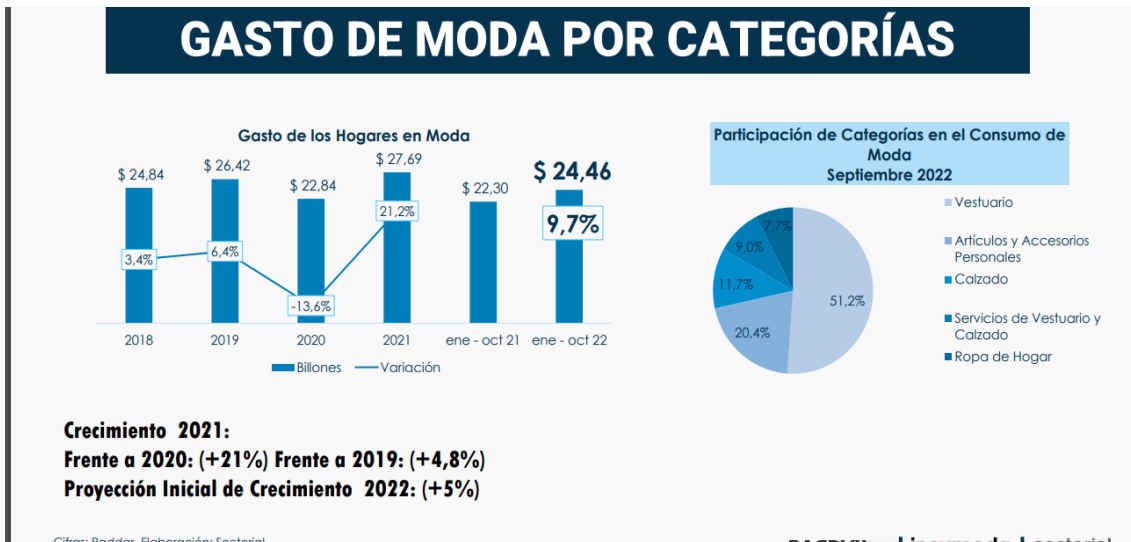


Gráfico 5 ,gastos de moda (INEXMODA)

2.4.6. Magnitud De La Necesidad:

En estos tiempos donde las personas están conectadas a las redes sociales sucede que ven variedad de estilos de moda y lo quieren en su talla y color de preferencia, pero a la hora de la compra no lo hay, es esa necesidad que Cloe llega a suplir, en el lugar y hora escogida por el cliente, dándole así la sensación de importancia que le gusta tener. Ofreciendo producto personalizado o producto de línea, en tallas desde la XS hasta la XXXL, elaborado con tela apropiada escogida por la usuaria final, en el color que le llame la atención. El manejo de los productos en línea se hace de tal forma que el cliente puede escoger la tela, los materiales, el diseño, los colores y las cantidades requeridas, este producto se dirige básicamente a las boutiques y algunos clientes.

2.4.7. Estimación Del Segmento/ Nicho De Mercado

Cantidad de clientes beneficiarios: el mercado objetivo de la marca, se podría situar en el 20% de la población del Valle de Aburrá con estudios tecnológicos, universitarios y posgrados.

Distribución de la población según el máximo nivel educativo alcanzado

	Ninguno	Preescolar	Primaria incompleta	Primaria completa	secundaria incompleta	secundaria completa	media incompleta	media completa	normal incompleta	normal completa	Técnica	Tecnológica	Universi.	Posgrado sin información	
Colombia	4,39%	2,25%	17,31%	11,90%	12,53%	3,93%	2,75%	21,73%	0,30%	0,11%	5,64%	2,50%	10,19%	2,77%	1,70%
Antioquia	3,96%	1,97%	17,09%	11,68%	13,11%	3,81%	2,62%	22,63%	0,39%	0,11%	5,95%	3,42%	9,29%	2,60%	1,36%
Valle de aburra	2,27%	1,74%	12,33%	10,60%	12,21%	3,75%	2,57%	24,97%	0,39%	0,10%	7,30%	4,25%	12,46%	3,56%	1,51%

Fuente: DANE.

Gráfico 4 , Dane - Clasificación del nivel educativo.

2.4.8. Perfil Del Consumidor o Del Cliente.

Mujeres entre los 18 y 55 años de edad, que quieren verse siempre bien y a la moda, sintiendo que al usar sus prendas personalizadas son auténticas con la sensación de exclusividad, luciendo elegantes y a la moda. Así mismo las que se ponen nuestras prendas de línea hacen que las mujeres estén siempre cómodas y bien vestidas.

Son personas que trabajan, estudian, se dedican al hogar y requieren estar siempre bien presentadas, por lo general pertenecen a los estratos socioeconómicos 3, 4 y 5.

Pequeñas empresas que producen prendas de línea, las cuales requieren tercerizar algunos procesos de confección para que se realicen de alta calidad, a precios competitivos, con un gran sentido de cumplimiento, de tal forma que se pueda tener confianza al asignar dichos procesos.

2.4.9. Importaciones y Exportaciones del Producto / Servicio A Nivel Nacional, Local y Mercados Objetivos (Internacionales)

En AGOSTO el gasto en moda alcanzó los 2,47 billones de pesos un 10,4% más que el registrado en AGOSTO de 2021. De esta forma el gasto acumulado en moda de ENERO A AGOSTO de 2022 ascendió a 19,5 billones de pesos, un 9% más que el mismo período acumulado de 2021.

Exportaciones:

Las exportaciones colombianas de textiles y confecciones acumularon de enero a agosto, 574 millones de dólares, un 16% más que el mismo periodo de 2012.

Comercio exterior:

Las exportaciones colombianas de textiles y confecciones acumularán en SEPTIEMBRE 654 millones de dólares, un 15% más respecto al mismo período de 2012.

Proyecciones acumuladas del 2022: Gasto en moda: Ascendería a 29,7 billones de pesos, un 7,5% más que en el año 2021.

Las exportaciones alcanzan los 905 millones de dólares, un 12% más que en el año 2021.

Importaciones:

Las importaciones colombianas de textiles y confecciones acumularon de ENERO A AGOSTO, 1.911 millones de dólares un 31% más que el mismo periodo de 2021.

Proyecciones SEPTIEMBRE 2022: De esta forma proyectamos los siguientes resultados para SEPTIEMBRE del año 2022:

Gasto en moda: 2,37 billones de pesos, un 6,4% más que el gasto en moda de SEPTIEMBRE de 2021.

El gasto acumulado en moda de ENERO A SEPTIEMBRE de 2022 ascendería a 21,9 billones de pesos un 9% más respecto al mismo periodo de 2021

Las importaciones colombianas de textiles y confecciones ascenderán a 2.294 millones de dólares, un 32% más respecto al mismo período de 2021.

Las importaciones acumularían los 3.232 millones de dólares un 28% más que en el año 2021.

2.4.10. Relacione Los Productos Sustitutos y Productos Complementarios

- Calzado
- Accesorios
- Maquillaje
- Spa de belleza

2.5 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					
Nombre	Localización	Productos: prendas para mujer	Precios	Logística de Distribución	Otro Cuál
Prendas Personalizadas					

PATRICIA HERRERA	Circular 73 B # 77- 03 Medellín	Prendas de vestir para mujeres, al por mayor y al detal, tallas estándar y a la medida	Entre \$ 50.000 y \$300.000	Tienda física y virtual	Manejo de redes sociales
MARCELA HOYOS	Cra 73 # 28 - 33 Medellín	Vestidos a la medida	Entre \$ 220.000 y \$500.000	Tienda física	Cuenta con Página Web
		Camisería a la medida	Entre \$80.000 y \$150.000		
		Pantalones a la medida	Entre \$120.000 y \$180.000		
OTRAS MODISTAS	Valle de Aburrá	Vestidos a la medida	\$ 160.000,00	Entrega en punto de producción . Por orden de pedido	Por referidos. Algunas usan redes sociales
		Pantalones a la medida	\$ 120.000,00		
		Blazer a la medida	\$ 130.000,00		
		Faldas a la medida	\$ 70.000,00		
		Blusas básicas a la medida	\$ 30.000,00		
Prendas de Línea					
MARANTTA	La Web	Camisas Talla única	\$ 48.000,00	Redes sociales, al por mayor.	Manejo de redes sociales
		Blusas básicas - Talla única	Desde \$24.000 hasta \$38.000		
		Faldas - Talla única	\$ 45.000,00		
		Pantalones- Talla única	\$ 90.000,00		
OTROS	Nota: la competencia es bastante amplia están las grandes marcas, los almacenes de grandes superficies, los productos importados y demás. Por lo general manejan los mismos precios que CLOE				

Tabla 1, Análisis de la competencia.

3. ESTRATEGIAS DE MERCADO

3.1 Concepto del Producto o Servicio

A través de esta se debe determinar cómo se va a posicionar su producto y cuál es su ciclo de vida. (Nacer, crecer, madurar y declinar).

COMPONENTE INNOVADOR	
Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	El cliente no viene a nosotros, sino que nosotros vamos donde el cliente necesite y a la hora que le quede más fácil.
Productos	<p>Prendas de vestir a la medida personalizadas, atendiendo materiales, colores, estilo y la asesoría frente al diseño más apropiado teniendo en cuenta la morfología del cuerpo de la cliente, en especial para la ropa plus.</p> <p>En cuanto al producto de línea, tenemos prendas femeninas de buena calidad, que permiten a las usuarias estar a la moda y con estilo Y se ofrece el servicio de entrega a domicilio en tallas, telas y colores elegidos por el mismo.</p>
Proceso	<p>Prendas Personalizadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Contacto con la cliente a través de las redes sociales. ● Solicitud de la prenda por parte del cliente. ● Elaboración de la cotización según el diseño. ● Se agenda la cita para la atención al cliente. ● Visita al cliente, para toma de medidas, selección de tela, accesorios y colores. Se recibe el 50% del valor del pedido así como el valor del domicilio. ● Compra de materiales e insumos. ● Elaboración de la prenda. ● Prueba de la ropa para ajustes de ser necesario. ● Elaboración de ajustes. ● Entrega del producto a domicilio. <p>Prendas de Línea</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Contacto con el cliente a través de las redes sociales. ● Solicitud de las prendas por parte del cliente. ● Elaboración de la cotización según el diseño. ● Se agenda la cita para la atención al cliente. ● Visita al cliente, definición de las tallas que se requieren (XS, S, M, L, XL, XXL; selección de tela, accesorios y colores. Se recibe el 50% del valor del pedido así como el valor del domicilio. ● Compra de materiales e insumos. ● Elaboración de las prendas. ● Entrega del producto a domicilio.

3.1.1 Descripción Básica

Servicio de prendas personalizadas para dama, con acompañamiento de asesoría a domicilio, también contamos con ropa de línea, la cual se comercializa al detal o al mayoreo.

3.1.2 Especificaciones o Características

Nombre específico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
camisa de dama	Camisera femenina	docenas por tallas-sobre medida	cuello camisa, parrilla, botones manga larga	tela popelina, sedas	Algodón y poliéster. Algodón y licra, spandex o elastán (no suele superar el 5%).	
faldas	faldas	docena por tallas-sobre medida	faldas con pretina sencilla, pretina alta, al largo deseado	faldas con pretina sencilla, pretina alta, al largo deseado	Composición, 90% Poliéster – 10% Spandex.	
blusas basicas	crop top	docena talla única-unidad	variedad en diseños ajustados al cuerpo	prendas en talla única ya que la tela tiene buena elongación	Polilicra 90% poliéster, 10%	

					spandex.	
pantalón	pantalón costillero	sobre medida -docena	pantalón alto, cierre delantero costado o tiro en en	telas de preferencia de noche de viena, lino people, drill.	Algodón y poliéster. Algodón y lycra, spandex o elastano (no suele superar el 5%).	
vestidos	vestidos	docenas por tallas -sobre medida	vestidos básicos, de moda, cocteleros.	tejido de punto: algodón rib, perchados. plano: popelina, sedas, drill, noche de Viena.	Composición, 90% Poliéster – 10% Spandex Composición, 90% Poliéster – 10% Spandex	

Tabla 2, Descripción de los productos

3.1.3 Para que se usa el Producto o Servicio

Prendas de vestir para toda ocasión de uso ayudando a las mujeres a sentirse únicas y con opciones en el mercado para ellas, sean tallas pequeñas o grandes.

3.1.4 Diseño

Personalizado desde el asesoramiento del uso hasta la entrega final.

ESTADO DE OPERACIONE					
REFERENCIAL				DLT8512	
FECHA ELABORACI				23/01/2023	
FECHA MODIFICAC					
HISTORIAL					
ELABORADO POR:				Adriana Maria Osorio	
APROBADO POR:				Magdalena Mesa	
ESQUEMA DE LA PRENDA				Página 1 de 1	
COD.	OPERACION	MAN	TIEMPO S.	AFEC	RESUMEN TÉCNICO
PREPARACION:					
	marcar marquilla	MAN	0.15		
	pegar marquilla	PL1A	0.15		
ENSAMBLE:					
	Sorcar cuello	REC1A	0.25		
	Sorcar rizar frente y espalda, dejando libre en carqadorar	REC1A	1.10		
	corrar cartador x 2	FILSEG	0.60		
	Atracar rizar (x2)	PL1A	0.40		
	Atracar espalda en cruce de rizar	PL1A	0.25		
	medir y cortar elartica inferior	MAN	0.40		
	unir elartica inferior	FIL	0.20		
	mantar elartica inferior	FIL	0.80		
	medir y cortar framilan	MAN	0.15		
	Fijar framilan en rizar x 2	PL1A	0.60		
TERMINACION					
	Pulir y revirar	MAN	1.20		
	planchar	MAN	0.80		
	Calacar pin	MAN	0.25		
	Preparar etiquetar	MAN	0.25		
	calacar etiquetar	MAN	0.43		
	Doblar y empacar	MAN	0.60		
				Tempos Suplementarios MII:	
				suplemento	
				Fija 10X	
				Variable 10X	
				Máquina 10X	
				Tiempo Total de la Prenda	
				Min	
				8.58	

Tabla 3, Ficha técnica



	A	B	C	D	E	F	G	H				
2	PRETINA DE 3,0 CM											
3						cliente:						
4											REFERENCIA	PTJ08509
5						BOLSILLO EN COSTADOS CON TAPAS					TIPO DE PRENDA	
6												
7											FECHA ELABORACION	14/11/2017
8											FECHA MODIFICACION	
9											HISTORIAL:	PARTIO DE LA PTJ08400
10											ELABORADO POR:	ADRIANA MARIA CHAVERRA
11											APROBADO POR:	MAGDALENA MENA
12												
13												
14												
15	ESQUEMA DE LA PRENDA						1	1				
16	OP	OPERACION	MAQUIN	TIEMPO SAM								
17	PREPARACION											
18		unir pretina	FIL	0.28								
19		voltrear pretina introduciendo elastico	MAN	0.40								
20	ENSAMBLE											
21		Dobladillar perillas (incluidas) x 4	PLIA	2.44								
22		pespuntar perillas x 4	PLIA	2.44								
23		unir tiro frente	FIL	0.30								
24		unir tiro trasero	FIL	0.34								
25		unir entrepierna	FIL	0.89								
26		ruedo	PLIA	0.92								
27		atracar botas x 4	PLIA	0.60								
28		marcar para broches x 40	MAN	3.20								
29		pegar broches x 40	TROQ	4.80								
30		abrochar x 20	MAN	1.60								
31						Tiempo Total de la Prenda						
32							21.53					
33	TERMINACION											
34		pulir y revisar	MAN	0.90				6,161.0				
35		planchar	MAN	0.80								
36		Colocar pin	MAN	0.25								
37		Preparar etiquetas	MAN	0.25								
38		colocar etiquetas	MAN	0.43								
39		Doblar y empacar	MAN	0.70								
40						Tiempo Suplementario Utilizado						
41						TOTAL	21.527					
42												
43												

Tabla 4, Ficha técnica



4					REFERENCIA	BL100516
5					TIPO DE PRENDA	
6					DESCRIPCIÓN	
7					FECHA ELABORACION	09/04/2023
8					FECHA MODIFICACION	
9					HISTORIAL	PARTIO DE LA BL100247
10					ELABORADO POR:	ADRIANA MARIA CHAVERRA
11					APROBADO POR:	MAGDAL MENA
12						
13						
14	ESQUEMA DE LA PRENDA				Página	1 de 1
15						
16						
17	OPER.	COD. OPÉ	OPERACIÓN	MAQUINA	TIEMPO S	PDN/HORA
18	PREPARACION					
19			Marcar marquilla	MAN	0.15	
20			Fijar marquilla	PLIA	0.15	
21	ENSAMBLE					
22			unir cortes frente x 2	FIL	0.60	
23			unir copas	PLIA	0.30	
24			filetear copas	FIL	0.85	
25						
26			unir falso	PLIA	0.70	
27			pespuntar falso	PLIA	0.70	
28			unir cargaderas	FIL	0.60	
29			voltear cargaderas	MAN	0.40	
30			fijar cargaderas en frente y atrás x 4	PLIA	0.80	
31			doblillar espalda	REC2A	0.80	
32			atracar cargaderas x 4	PLIA	0.80	*
33			cerrar costados	FIL	0.60	
34			colocar haladera a cierre	MAN	0.20	
35			subir cierre	MAN	0.20	
36			Puede bajo	REC2A	0.40	
37	TERMINACION					
38			Pulir y revisar	MAN	1.60	Tiempo Suplementario Utilizado
39			planchar	MAN	1.00	suplemento
40			Colocar pin	MAN	0.25	Fija 100%
41			Preparar etiquetas	MAN	0.25	Variable 100%
42			colocar etiquetas	MAN	0.43	Máquina 100%
43			Doblar y empacar	MAN	0.60	
44					Tiempo Total de la Prenda	
45					Min	
46					11.98	
47					3,438.26	
48						

Tabla 5, Ficha técnica



ESQUEMA DE LA PRENDA		ESTADO DE OPERACIONE		
<p>CIERRE EN FRENTE 25 CM METALICO</p> <p>CARGADERAS SEÑALADAS EN DE 3,0 CM EN RECZA</p> <p>RUELO INFERIOR DE 1,5cm EN RECZA</p>		Nivel: _____ REFERENCIA: DLT854E TIPO DE PRENDA: TOP CORTO DESCRIPCION: TOP CORTO FECHA ELABORACION: 23/04/2023 FECHA MODIFICACION: _____ HISTORIAL: _____ ELABORADO POR: Adriana Cuervo APROBADO POR: Magdalena Mesa Taborda		
Página		1	de 1	
OPER	COD.OP	OPERACION	MASINIA TIEMPO PDB/BOR	RESERVA TÉCNICO
PREPARACION				
		Marcar marquilla	MAN 0.15	
		Fijar marquilla	PLIA 0.15	
		marcar para abertura cierre en falda	MAN 0.20	
		hacer abertura para cierre en falda	MAN 0.30	
ENSAMBLE				
		unir cortar frente x 2	FIL 0.60	
		piquetear para ubicar cierre	MAN 0.30	
		filetear falda de cierre x 2	FIL 0.65	
		unir falda	PLIA 0.70	
		perpuntar falda	PLIA 0.70	
		pegar cierre en ranchucha con falda	PLIA 1.50	
		perpuntar cierre	PLIA 0.50	
		atracar cierre	PLIA 0.30	
		unir cargador	FIL 0.60	
		voltear cargador	MAN 0.40	
		fijar cargador en frente y atrás x 4	PLIA 0.80	
		dablillar espalda	RECZA 0.60	
		atracar cargador x 4	PLIA 0.80	
		cerrar cartador	FIL 0.60	
		calcar haladora a cierre	MAN 0.20	
		subir cierre	MAN 0.20	
		Rueda bajo	RECZA 0.40	
TERMINACION				
		Pullir y revisar	MAN 1.60	
		planchar	MAN 1.00	
		Calcar pin	MAN 0.25	
		Preparar etiquetar	MAN 0.25	
		calcar etiquetar	MAN 0.43	
		Dablar y empacar	MAN 0.60	
				Tiempo Suplementario
				suplemento
				Fija 18X
				Variabl 18X
				Máquina 18X
				Tiempo Total de la Prenda
				Mín
				14.78
				4,241.86

Tabla 6, ficha técnica

3.1.5 Calidad

Asesoría en telas que complementa la calidad en el servicio, producto terminado y servicio.

3.1.6 Empaque

Prendas debidamente etiquetadas y empacadas en bolsas, si es individual o en cajas si es al por mayor dependiendo del lugar para donde vaya. presentar un tipo de empaque amigable con el medio ambiente.



Imagen 1,Empaque

3.1.7 Embalaje

Bolsas o cajas: se utiliza la bolsa cuando son hasta una docena y en cajas cuando son más de una docena o por requerimiento del cliente.

3.1.8 Fortalezas y Debilidades de su Producto o Servicio frente a la Competencia

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • La experiencia en los procesos textiles • La capacitación profesional • Las conexiones en el mercado de clientes o clientes potenciales 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capital. • Mala gestión del talento humano. • Falta de presencia en el mercado

Tabla 7, Fortalezas y debilidades

3.1.9 Materia prima que Utiliza en el Producto.

- Telas punto :burdas, perchados, rib, licras.

- Plantas:drill,popelinas,chalis,satines.
- Insumos y accesorios:botones,vivos,herrajes,lentejuelas.

3.2 DISTRIBUCIÓN:

3.2.1 Qué canal de distribución utiliza.

- venta directa, por medio de un punto de venta, ubicado en el centro comercial Metro plaza del centro de Medellín.
- minoristas, cantidades moderadas, ciudades donde opera
- mayoristas, mas volumen
- Ventas por consignación. cuando el producto es entregado con promesa de pagar lo que vende con rotación de cada mes,es decir lo que no se venda se recoge cada mes.
- Redes sociales: Instagram,facebook, whatsapp.

3.2.2 Métodos de Despacho y Transporte.

- Envíos por mensajería en moto a nivel nacional y dentro del área metropolitana se realizan con operadores logísticos de mensajería terrestre, las empresas con las que se tiene convenio son Interrapidísimo, coordinadora y flotas de buses de las terminales de transporte nacional.

3.2.3 Costos del Transporte y Seguros

- Dependiendo de lugar de envío estos costos pueden variar, dentro y fuera del área metropolitana
- Mensajería dentro del área metropolitana \$10.000 pesos
Fuera del área \$12.000 y a nivel nacional \$17.000.

3.2.4 Política de Inventario de Producto Terminado

Cada mes se hará inventario de producto en bodega. Las unidades de inicio de mes deben ser de 1370 unidades incluidas todas las referencias en stock de inventario. Cuando las unidades de cada referencia se reducen a 10 unidades se abastece nuevamente. Las prendas se exhiben por referencias y tallas

Tabla inventario de Producto / Servicio (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	Cantidad (el número de unidades a producir en el mes, si la cantidad varía entonces hacer la misma cuenta para los otros meses)	Costo Variable Unitario (Es la suma de los costos variables de producción entre el número de unidades producidas)	Costo Variable Total (es la multiplicación de la Cantidad de unidades a producir por el Costo Variable Unitario)
TOP CORTO	150	\$ 15.771	\$ 2.365.650
TOP LARGO	150	\$ 16.020	\$ 2.403.000
FALDA CARGO	150	\$ 49.044	\$ 7.356.664
ENTERIZO MURANO	120	\$ 39.621	\$ 4.754.520
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	380	\$ 21.887	\$ 8.317.060
TOP HERRAJE	150	\$ 10.311	\$ 1.546.650
BUSO DESTELLANTE	150	\$ 17.426	\$ 2.613.900
TOP GOTA	120	\$ 9.461	\$ 1.135.320

Tabla 7, inventario de producto

3.3 Precios:

3.3.1 Análisis del Precio con Respecto a la Competencia.

- Con los productos de sobrepedido se manejan precios bajos, respecto a la competencia.
- Con los de mayoreo se hace estudio de mercado y se trata de manejar los precios de igual manera que la competencia .

3.3.2 Precio de Lanzamiento

Los precios de lanzamiento son basados en los costos de producción de cada referencia

3.3.3 Punto de equilibrio Pesos (costos fijos/(1-costos variables/ingresos)), unidades (costos fijos/precio de venta - costo variable) (margen de contribución)

1. MODULO ECONOMICO FINANCIERO							
8.1 Costos (escriba que cargos se necesitan, también que funciones y responsabilidades tendría, así como el valor del salario)							
						VENTAS TOTALES	
<i>Producto / Servicio</i> (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	<i>Unidad</i> (es la medida del producto, por ejemplo : kilos, metros, unidad, docenas, etc)	<i>Cantidad</i> (el número de unidades a vender en el mes, si la cantidad varía entonces hacer la misma cuenta para los otros meses)	<i>Costo Variable Unitario</i> (Es la suma de los costos variables de producción entre el número de unidades producidas)	<i>Costo Variable Total</i> (es la multiplicación de la Cantidad de unidades a producir por el Costo Variable Unitario)	<i>Precio de Venta Unitario</i> (escribe cuanto es el precio a que venderás cada producto ó servicio)	<i>Venta total</i> (es multiplicar el precio de venta unitario, o sea de cada unidad por la Cantidad de unidades a vender)	<i>% ponderación de ventas</i>
TOP CORTO	1	150	\$ 15.771	\$ 2.365.650	\$ 18.925	\$ 2.838.750	7,19%
TOP LARGO	1	150	\$ 16.020	\$ 2.403.000	\$ 29.043	\$ 4.356.450	11,03%
FALDA CARGO	1	150	\$ 49.044	\$ 7.356.664	\$ 59.432	\$ 8.914.800	22,56%
ENTERIZO MURANO	1	120	\$ 39.621	\$ 4.754.520	\$ 58.853	\$ 7.062.360	17,88%
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	1	380	\$ 21.887	\$ 8.317.060	\$ 26.264	\$ 9.980.320	25,26%
TOP HERRAJE	1	150	\$ 10.311	\$	\$	\$	4,70%

				1.546.650	12.374	1.856.100	
BUSO DESTELLANTE	1	150	\$ 17.426	\$ 2.613.900	\$ 20.912	\$ 3.136.800	7,94%
TOP GOTA	1	120	\$ 9.461	\$ 1.135.320	\$ 11.354	\$ 1.362.480	3,45%
		1370	\$ 179.541	\$ 30.492.764	VENTA TOTAL	39.508.060	

Tabla 8, Módulo económico financiero

Producto / Servicio (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	Margen de Contribución por producto (es la resta entre Precio de Venta Unitario menos el Costo Variable Unitario)	Margen de Contribución Total (es la multiplicación del margen de contribución por producto por las cantidades a vender en el mes del producto)
TOP CORTO	\$ 3.154	\$ 473.100
TOP LARGO	\$ 13.023	\$ 1.953.450
FALDA CARGO	\$ 10.388	\$ 1.558.136
ENTERIZO MURANO	\$ 19.232	\$ 2.307.840
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	\$ 4.377	\$ 1.663.260
TOP HERRAJE	\$ 2.063	\$ 309.450
BUSO DESTELLANTE	\$ 3.486	\$ 522.900
TOP GOTA	\$ 1.893	\$ 227.160
TOTAL		8.265.236
	MC	20,9%
Punto de equilibrio	\$ 18.966.353	

Tabla 9, Margen de contribución y punto de equilibrio

3.3.4 Condiciones de Pago.

- Si la prenda es sobre pedido es de 50% a la hora del pedido y 50 % en la entrega total.
- Efectivo
- transferencias bancarias
- sistemas de crédito : Se emplea una plataforma de crédito “SISTECREDITO” presentando la cédula se hace estudio de crédito a los clientes.El proceso es por medio de una plataforma, donde piden el documento y verifican que no tenga reporte negativo, de acuerdo a esto, le dan el cupo al cliente y a nosotros como marca nos desembolsan a 60 días,

3.3.5 Impuesto a las Ventas (a que régimen pertenece la empresa)

- Tipo de empresa y registro mercantil. Se registró ante Cámara de Comercio y DIAN como empresa unipersonal, por lo cual se están realizando las debidas declaraciones y pagos de impuestos a la renta, a la riqueza, o los que se cobran por trámites personales como la obtención de documentos, pagos de derechos y licencias. grava el hecho de tener un patrimonio o un ingreso. valor agregado (IVA). Régimen Ordinario

3.3.6 Estrategias a Utilizar Frente a una Guerra de Precios

- Se producirán prendas de bajo costo aprovechando los insumos almacenados.
- Se harán descuentos permitidos sobre las ganancias netas
- Se pautara en las diferentes redes sociales, con apoyo de otras marcas aliadas.

3.3.7 Método Utilizado para la Definición del Precio.

Según los costos de la producción del producto(materia prima, mano de obra,distribución) se establecerá un margen de ganancia del 30% teniendo como rango mínimo un 25% de ganancia bruta.

3.4 PROMOCIÓN:

3.4.1 Descuentos Por Volumen, Pronto Pago:

- Descuentos de 10% pagando las facturas antes de la fecha pactada.
- Después de 6 unidades se determina venta al por mayor y se maneja un precio estándar, que está por debajo del precio por unidad un 10% menos.

3.4.2 Manejo de Clientes Especiales

Clientas que hacen comprar recurrentes, después de la primera compra al por mayor se le vende unidades con precio de por mayor

3.4.3 Costo de la Promoción de Lanzamiento

- Bolsas ecológicas tienen un costo de 2000 con estampación la unidad. 100 bolsas mensuales total \$ 200.000

3.4.4 Descripción de la Promoción para Motivar la Venta

- Las bolsas donde se empaacan los productos llevarán el logo de la marca y una frase alusiva motivando la compra.

3.5 COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

3.5.1 Definir Las Estrategias De Difusión Del Producto O Servicio.

- Las bolsas llevarán el logo de la marca y una frase alusiva motivando la compra.
- Se hará reels e imágenes para publicitar de las prendas elaboradas por la marca.
- Se hará reels e imágenes para publicitar de las prendas elaboradas por la marca.

- La publicidad por redes sociales por 3 días semanales tiene un precio de 9000 pesos colombianos al día. se realiza durante 4 veces en el mes para un Costo Total de \$108.000 mensuales

	al mes	
Publicidad instagram	4	108.000

Tabla 10, Costos de publicidad

3.5.2 Medios Y Tácticas De Comunicación A Utilizar

- Redes sociales, instagram, whatsapp, facebook.
- Se hará por medio de videos mostrando la colección, se empacaron en bolsas ecológicas personalizadas con logo de la marca.
- Se creará un catálogo de las prendas de línea y se estarán publicando por secuencias de días

3.5.3 Costos De La Estrategia A Utilizar

<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
Publicidad instagram	4 al mes	108.000
Promoción	2	200.000

Tabla 11, Costos de estrategia .

TOP CORTO	1	150	\$ 15.771	\$ 2.365.650	\$ 18.925	\$ 2.838.750	7,19%
TOP LARGO	1	150	\$ 16.020	\$ 2.403.000	\$ 29.043	\$ 4.356.450	11,03%
FALDA CARGO	1	150	\$ 49.044	\$ 7.356.664	\$ 59.432	\$ 8.914.800	22,56%
ENTERIZO MURANO	1	120	\$ 39.621	\$ 4.754.520	\$ 58.853	\$ 7.062.360	17,88%
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	1	380	\$ 21.887	\$ 8.317.060	\$ 26.264	\$ 9.980.320	25,26%
TOP HERRAJE	1	150	\$ 10.311	\$ 1.546.650	\$ 12.374	\$ 1.856.100	4,70%
BUSO DESTELLANTE	1	150	\$ 17.426	\$ 2.613.900	\$ 20.912	\$ 3.136.800	7,94%
TOP GOTA	1	120	\$ 9.461	\$ 1.135.320	\$ 11.354	\$ 1.362.480	3,45%
		1370	\$ 179.541	\$ 30.492.764	VENTA TOTAL	39.508.060	

PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADOS		
Elemento	Cantidad	Valor Total
administradora	1	1.700.000
vendedora	1	360.000
Publicidad instagram	4	108.000
Promoción	2	200.000
Software	1	20.833
Transporte	1	260.000
Papelería Tarjetas de presentación	1	350.000

COSTOS FIJOS MENSUALES		
Elemento	Cantidad	Valor Total
Portatil administración	1	134.000
Maquina cortadora	1	25.000
arriendo	1	600.000
servicios públicos	1	120.000

internet	1	30.000
Empaques	2	60.000
<i>Total</i>		969.000

Tabla 12, Presupuesto de la mezcla de mercados

3.8 ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS:

3.8.1 Formas De Aprovisionamiento

- Mantener avance de la cantidad de materias primas necesarias para la producción.
- De la utilidad de las ganancias del producto.
- El inventario en bodega de prendas terminadas
- Número de proveedores estrategias de manejo

3.8.2 Precios de adquisición.

Telas	precios x metro
Licra destellante	19.9900
drill	22.000
burda	19000
rib	19000

Insumos	precios por metro o docena
elástico	1.200\$ mtr
botones	1200\$ 12
bolsas	120\$ 100 und

etiquetas	165.000\$ el millar
-----------	---------------------

Tabla 13, Precio de adquisición MP

3.8.3 Política Crediticia

- Compras con tarjeta de crédito, aumentando el porcentaje de cobro por datáfono.
Plazo que te brindan es de 30 días y no tiene sobrecosto por intereses

3.8.4 Descuento Por Pronto Pago O Volumen.

- Los proveedores después de 10 metros o kilos de tela me descuentan un 5% o 10%.
- Por la compra de insumos después de 12 unidades me dan precio de por mayor.

3.8.5 Plazos Que Se Tienen Para Otorgar Los Pagos

- Con tarjeta de crédito el tiempo diferido de acuerdo al total de la compra puede ser de 12 meses hasta 36 meses.
- Para compra directa el plazo máximo son 30 días.

3.9 PROYECCIÓN DE VENTAS

- Método utilizado para la Proyección de Ventas. Definición de inventario para ventas mensuales, costos y cantidades de producción y costos de ventas proyectadas desde ventas mensuales a ventas anuales



SERVICIO	M E S 1	ME S 2	ME S 3	M E S 4	M E S 5	M E S 6	M E S 7	M E S 8	M E S 9	M E S 10	ME S 11	M E S 12	TOTAL
TOP CORTO	\$ 2. 83 8. 75 0	\$ 3.4 06. 50 0	\$ 4.0 87. 80 0	\$ 4. 90 5. 36 0	\$ 5. 88 6. 43 2	\$ 7. 06 3. 71 8	\$ 8. 47 6. 46 2	\$ 10 .1 71 46 54	\$ 12. 20 .7 6.1 05	\$ 14 .6 47 .3 26	\$ 17. 57 6.7 6.7 92	\$ 21 .0 92 .1 50	\$ 112.359.151
TOP LARGO	\$ 4. 35 6. 45 0	\$ 5.2 27. 74 0	\$ 6.2 73. 28 8	\$ 7. 52 7. 94 6	\$ 9. 03 3. 53 5	\$ 10 .8 40 .2 42	\$ 13 .0 08 .2 90	\$ 15 .6 09 .9 48	\$ 18. 73 1.9 1.9 38	\$ 22 .4 78 .3 25	\$ 26. 97 3.9 3.9 90	\$ 32 .3 68 .7 88	\$ 172.430.47 9
FALDA CARGO	\$ 8. 91 4. 80 0	\$ 10. 69 7.7 60	\$ 12. 83 7.3 12	\$ 15 .4 04 .7 74	\$ 18 .4 85 .7 29	\$ 22 .1 82 .8 75	\$ 26 .6 19 .4 50	\$ 31 .9 43 .3 40	\$ 38. 33 2.0 08	\$ 45 .9 98 .4 10	\$ 55. 19 8.0 8.0 92	\$ 66 .2 37 .7 10	\$ 352.852.26 1
ENTERIZO MURANO	\$ 7. 06 2. 36 0	\$ 8.4 74. 83 2	\$ 10. 16 9.7 98	\$ 12 .2 03 .7 58	\$ 14 .6 44 .5 10	\$ 17 .5 73 .4 12	\$ 21 .0 88 .0 94	\$ 25 .3 05 .7 13	\$ 30. 36 6.8 55	\$ 36 .4 40 .2 26	\$ 43. 72 8.2 8.2 72	\$ 52 .4 73 .9 26	\$ 279.531.75 6
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	\$ 9. 98 0. 32 0	\$ 11. 97 6.3 84	\$ 14. 37 1.6 61	\$ 17 .2 45 .9 93	\$ 20 .6 95 .1 92	\$ 24 .8 34 .2 30	\$ 29 .8 01 .0 76	\$ 35 .7 61 .2 91	\$ 42. 91 3.5 49	\$ 51 .4 96 .2 59	\$ 61. 79 5.5 5.5 11	\$ 74 .1 54 .6 13	\$ 395.026.07 8
TOP HERRAJE	\$ 1. 85 6. 10 0	\$ 2.2 27. 32 0	\$ 2.6 72. 78 4	\$ 3. 20 7. 34 1	\$ 3. 84 8. 80 9	\$ 4. 61 8. 57 1	\$ 5. 54 2. 28 5	\$ 6. 65 0. 74 2	\$ 7.9 80. 89 0	\$ 9. 57 7. 06 8	\$ 11. 49 2.4 82	\$ 13 .7 90 .9 78	\$ 73.465.370
BUSO DESTELLANTE	\$ 3. 13	\$ 3.7 64.	\$ 4.5 16.	\$ 5. 42	\$ 6. 50	\$ 7. 80	\$ 9. 36	\$ 11 .2	\$ 13. 48	\$ 16 .1	\$ 19. 42	\$ 23 .3	\$ 124.156.119

		6. 80 0	16 0	99 2	0. 39 0	4. 46 8	5. 36 2	6. 43 5	39 .7 22	7.6 66	85 .1 99	2.2 39	06 .6 87	
TOP GOTA		\$ 1. 36 2. 48 0	\$ 1.6 34. 97 6	\$ 1.9 61. 97 1	\$ 2. 35 4. 36 5	\$ 2. 82 5. 23 9	\$ 3. 39 0. 28 6	\$ 4. 06 8. 34 3	\$ 4. 88 2. 01 2	\$ 5.8 58. 41 5	\$ 7. 03 0. 09 8	\$ 8.4 36. 117	\$ 10 .1 23 .3 40	\$ 53.927.643
		\$ 39 .5 08 .0 60												\$ 1.563.748.8 57

Tabla 14,Proyección de ventas

3.9.1 Política de Cartera

Hacer recaudos cada 15 días.

Cuando es por la plataforma de crédito(Sistecredito) es a 60 días. Ellos realizan los cobros y proceden a desembolsar el dinero a la cuenta de la marca cobrando el 2% por el servicio de crédito.

3.9.2 Proyección:

Defina cantidades de ventas por periodo, determine los ingresos (en \$) de acuerdo a la estrategia de precio y a la proyección de unidades por vender en 5 años. Cada producto debe tener asociado la posición arancelaria de Importación /Exportación.

4. MÓDULO OPERATIVO

4.1 OPERACIÓN

● **Ficha Técnica del Producto ó Servicio:**

PRODUCTOS O SERVICIOS	DESCRIPCIÓN																																																																																																																																																																											
Top corto	Material: lycra poliester, Estilo:Casual: Temporada:Primavera-Verano Tallas S-M-L-XL	<table border="1"> <tr> <td>B</td> <td>Busto</td> <td>1/2</td> <td>43</td> <td>45</td> <td>47</td> <td>49</td> <td>52</td> <td>55</td> <td>58</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> </tr> </table>	B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61	C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																				
B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61																																																																																																																																																																		
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																		
Falda cargo	Material:Algodón drill, Composición:100% Algodón, Estilo:Casual, Largo:Corto, Temporada:Toda temporada Tallas S-M-L-XL	<table border="1"> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Ct</td> <td>Contorno de cadera</td> <td>1/2</td> <td>44</td> <td>46</td> <td>48</td> <td>50</td> <td>53</td> <td>56</td> <td>59</td> <td>62</td> </tr> <tr> <td>LE</td> <td>Largo de espalda</td> <td></td> <td>41</td> <td>42</td> <td>43</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>AE</td> <td>Ancho de Espalda</td> <td>1/2</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td>20</td> <td>21.5</td> <td>23</td> <td>24.5</td> </tr> </table>	C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50	Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62	LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48	AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5																																																																																																																														
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																		
Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62																																																																																																																																																																		
LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48																																																																																																																																																																		
AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5																																																																																																																																																																		
Top largo	Material :Lycra poliéster. Estilo:Casual,Largo:Largo, Temporada :Toda temporada Talla S-M-L-XL	<table border="1"> <tr> <td>Lt</td> <td>Largo total</td> <td></td> <td>68</td> <td>70</td> <td>72</td> <td>74</td> <td>76</td> <td>78</td> <td>80</td> <td>82</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Busto</td> <td>1/2</td> <td>43</td> <td>45</td> <td>47</td> <td>49</td> <td>52</td> <td>55</td> <td>58</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> </tr> </table>	Lt	Largo total		68	70	72	74	76	78	80	82	B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61	C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																									
Lt	Largo total		68	70	72	74	76	78	80	82																																																																																																																																																																		
B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61																																																																																																																																																																		
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																		
Enterizo	Material: Chalis rayón 100% algodón. Estilo:Casual,Temporada:Toda temporada Talla S-M-L-XL	<p>Tabla de Tallas</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Tallas Medidas</th> <th colspan="2">XS</th> <th colspan="2">S</th> <th colspan="2">M</th> <th colspan="2">L</th> <th>XL</th> </tr> <tr> <th>6</th> <th>8</th> <th>10</th> <th>12</th> <th>14</th> <th>16</th> <th>18</th> <th>20</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>T</td> <td>Talle</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> <td>49</td> <td>50</td> <td>51</td> </tr> <tr> <td>Lt</td> <td>Largo total</td> <td>68</td> <td>70</td> <td>72</td> <td>74</td> <td>76</td> <td>78</td> <td>80</td> <td>82</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Busto</td> <td>1/2</td> <td>43</td> <td>45</td> <td>47</td> <td>49</td> <td>52</td> <td>55</td> <td>58</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Ct</td> <td>Contorno de cadera</td> <td>1/2</td> <td>44</td> <td>46</td> <td>48</td> <td>50</td> <td>53</td> <td>56</td> <td>59</td> <td>62</td> </tr> <tr> <td>LE</td> <td>Largo de espalda</td> <td></td> <td>41</td> <td>42</td> <td>43</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>AE</td> <td>Ancho de Espalda</td> <td>1/2</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td>20</td> <td>21.5</td> <td>23</td> <td>24.5</td> </tr> <tr> <td>H</td> <td>Hombro</td> <td></td> <td>10.5</td> <td>11</td> <td>11.5</td> <td>12</td> <td>13</td> <td>14</td> <td>15</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Lm</td> <td>Largo de manga</td> <td></td> <td>60</td> <td>60</td> <td>62</td> <td>62</td> <td>64</td> <td>64</td> <td>66</td> <td>66</td> </tr> </tbody> </table>	Tallas Medidas	XS		S		M		L		XL	6	8	10	12	14	16	18	20	T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51	Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82	B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61	C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50	Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62	LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48	AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5	H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16	Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66																																																							
Tallas Medidas	XS			S		M		L		XL																																																																																																																																																																		
	6	8	10	12	14	16	18	20																																																																																																																																																																				
T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51																																																																																																																																																																			
Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82																																																																																																																																																																			
B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61																																																																																																																																																																		
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																		
Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62																																																																																																																																																																		
LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48																																																																																																																																																																		
AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5																																																																																																																																																																		
H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16																																																																																																																																																																		
Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66																																																																																																																																																																		
Enterizo piel de durazno	Material:Algodón,Composición:Algodón 55% poliéster 45%,Estilo:Casual. :Sin mangas,Temporada:Toda temporada Talla S-M-L-XL	<p>Tabla de Tallas</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Tallas Medidas</th> <th colspan="2">XS</th> <th colspan="2">S</th> <th colspan="2">M</th> <th colspan="2">L</th> <th>XL</th> </tr> <tr> <th>6</th> <th>8</th> <th>10</th> <th>12</th> <th>14</th> <th>16</th> <th>18</th> <th>20</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>T</td> <td>Talle</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> <td>49</td> <td>50</td> <td>51</td> </tr> <tr> <td>Lt</td> <td>Largo total</td> <td>68</td> <td>70</td> <td>72</td> <td>74</td> <td>76</td> <td>78</td> <td>80</td> <td>82</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Busto</td> <td>1/2</td> <td>43</td> <td>45</td> <td>47</td> <td>49</td> <td>52</td> <td>55</td> <td>58</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Ct</td> <td>Contorno de cadera</td> <td>1/2</td> <td>44</td> <td>46</td> <td>48</td> <td>50</td> <td>53</td> <td>56</td> <td>59</td> <td>62</td> </tr> <tr> <td>LE</td> <td>Largo de espalda</td> <td></td> <td>41</td> <td>42</td> <td>43</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>AE</td> <td>Ancho de Espalda</td> <td>1/2</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td>20</td> <td>21.5</td> <td>23</td> <td>24.5</td> </tr> <tr> <td>H</td> <td>Hombro</td> <td></td> <td>10.5</td> <td>11</td> <td>11.5</td> <td>12</td> <td>13</td> <td>14</td> <td>15</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Lm</td> <td>Largo de manga</td> <td></td> <td>60</td> <td>60</td> <td>62</td> <td>62</td> <td>64</td> <td>64</td> <td>66</td> <td>66</td> </tr> <tr> <td>P</td> <td>Puño</td> <td>1/2</td> <td>11</td> <td>11.5</td> <td>12</td> <td>12.5</td> <td>13</td> <td>13.5</td> <td>14</td> <td>14.5</td> </tr> <tr> <td>C'</td> <td>Cuello</td> <td></td> <td>35</td> <td>36</td> <td>37</td> <td>38</td> <td>40</td> <td>41</td> <td>42</td> <td>43</td> </tr> <tr> <td>Ap</td> <td>Altura de pinza</td> <td></td> <td>23</td> <td>24</td> <td>25</td> <td>26</td> <td>28</td> <td>29</td> <td>30</td> <td>31</td> </tr> <tr> <td>Sp</td> <td>Separación de pinza</td> <td>1/2</td> <td>8</td> <td>8.5</td> <td>9</td> <td>9.5</td> <td>10</td> <td>10.5</td> <td>11</td> <td>11.5</td> </tr> <tr> <td>Ac</td> <td>Altura de canesú</td> <td></td> <td>31</td> <td>32.5</td> <td>34</td> <td>35.5</td> <td>37</td> <td>38.5</td> <td>40</td> <td>41.5</td> </tr> </tbody> </table>	Tallas Medidas	XS		S		M		L		XL	6	8	10	12	14	16	18	20	T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51	Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82	B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61	C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50	Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62	LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48	AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5	H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16	Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66	P	Puño	1/2	11	11.5	12	12.5	13	13.5	14	14.5	C'	Cuello		35	36	37	38	40	41	42	43	Ap	Altura de pinza		23	24	25	26	28	29	30	31	Sp	Separación de pinza	1/2	8	8.5	9	9.5	10	10.5	11	11.5	Ac	Altura de canesú		31	32.5	34	35.5	37	38.5	40	41.5
Tallas Medidas	XS			S		M		L		XL																																																																																																																																																																		
	6	8	10	12	14	16	18	20																																																																																																																																																																				
T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51																																																																																																																																																																			
Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82																																																																																																																																																																			
B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61																																																																																																																																																																		
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																		
Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62																																																																																																																																																																		
LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48																																																																																																																																																																		
AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5																																																																																																																																																																		
H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16																																																																																																																																																																		
Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66																																																																																																																																																																		
P	Puño	1/2	11	11.5	12	12.5	13	13.5	14	14.5																																																																																																																																																																		
C'	Cuello		35	36	37	38	40	41	42	43																																																																																																																																																																		
Ap	Altura de pinza		23	24	25	26	28	29	30	31																																																																																																																																																																		
Sp	Separación de pinza	1/2	8	8.5	9	9.5	10	10.5	11	11.5																																																																																																																																																																		
Ac	Altura de canesú		31	32.5	34	35.5	37	38.5	40	41.5																																																																																																																																																																		

Top herraje	Material :Lycra poliéster. Estilo:Casual,Largo:Largo,Temporada :Toda temporada Talla S-M-L-XL	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Tallas Medidas</th> <th colspan="3">XS</th> <th colspan="3">S</th> <th colspan="3">M</th> <th colspan="3">L</th> <th>XL</th> </tr> <tr> <th>6</th> <th>8</th> <th>10</th> <th>12</th> <th>14</th> <th>16</th> <th>18</th> <th>20</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>T</td> <td>Talle</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> <td>49</td> <td>50</td> <td>51</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lt</td> <td>Largo total</td> <td>68</td> <td>70</td> <td>72</td> <td>74</td> <td>76</td> <td>78</td> <td>80</td> <td>82</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Busto</td> <td>1/2</td> <td>43</td> <td>45</td> <td>47</td> <td>49</td> <td>52</td> <td>55</td> <td>58</td> <td>61</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Tallas Medidas	XS			S			M			L			XL	6	8	10	12	14	16	18	20					T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51					Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82					B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61				C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																					
	Tallas Medidas	XS			S			M			L			XL																																																																																																																																																																								
6		8	10	12	14	16	18	20																																																																																																																																																																														
T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51																																																																																																																																																																													
Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82																																																																																																																																																																													
B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61																																																																																																																																																																												
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																												
Buzo destellante	Material :Lycra poliéster. Estilo:Casual,Largo:Largo manga larga ,Temporada:Toda temporada Talla S-M-L-XL	<p>Tabla de Tallas</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Tallas Medidas</th> <th colspan="3">XS</th> <th colspan="3">S</th> <th colspan="3">M</th> <th colspan="3">L</th> <th>XL</th> </tr> <tr> <th>6</th> <th>8</th> <th>10</th> <th>12</th> <th>14</th> <th>16</th> <th>18</th> <th>20</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>T</td> <td>Talle</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> <td>49</td> <td>50</td> <td>51</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lt</td> <td>Largo total</td> <td>68</td> <td>70</td> <td>72</td> <td>74</td> <td>76</td> <td>78</td> <td>80</td> <td>82</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Busto</td> <td>1/2</td> <td>43</td> <td>45</td> <td>47</td> <td>49</td> <td>52</td> <td>55</td> <td>58</td> <td>61</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ct</td> <td>Contorno de cadera</td> <td>1/2</td> <td>44</td> <td>46</td> <td>48</td> <td>50</td> <td>53</td> <td>56</td> <td>59</td> <td>62</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>LE</td> <td>Largo de espalda</td> <td></td> <td>41</td> <td>42</td> <td>43</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>AE</td> <td>Ancho de Espalda</td> <td>1/2</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td>20</td> <td>21.5</td> <td>23</td> <td>24.5</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>H</td> <td>Hombro</td> <td></td> <td>10.5</td> <td>11</td> <td>11.5</td> <td>12</td> <td>13</td> <td>14</td> <td>15</td> <td>16</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lm</td> <td>Largo de manga</td> <td></td> <td>60</td> <td>60</td> <td>62</td> <td>62</td> <td>64</td> <td>64</td> <td>66</td> <td>66</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>P</td> <td>Puño</td> <td>1/2</td> <td>11</td> <td>11.5</td> <td>12</td> <td>12.5</td> <td>13</td> <td>13.5</td> <td>14</td> <td>14.5</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>C'</td> <td>Cuello</td> <td></td> <td>35</td> <td>36</td> <td>37</td> <td>38</td> <td>40</td> <td>41</td> <td>42</td> <td>43</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Tallas Medidas	XS			S			M			L			XL	6	8	10	12	14	16	18	20					T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51					Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82					B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61				C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50				Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62				LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48				AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5				H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16				Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66				P	Puño	1/2	11	11.5	12	12.5	13	13.5	14	14.5				C'	Cuello		35	36	37	38	40	41	42	43			
Tallas Medidas	XS			S			M			L			XL																																																																																																																																																																									
	6	8	10	12	14	16	18	20																																																																																																																																																																														
T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51																																																																																																																																																																													
Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82																																																																																																																																																																													
B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61																																																																																																																																																																												
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																												
Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62																																																																																																																																																																												
LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48																																																																																																																																																																												
AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5																																																																																																																																																																												
H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16																																																																																																																																																																												
Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66																																																																																																																																																																												
P	Puño	1/2	11	11.5	12	12.5	13	13.5	14	14.5																																																																																																																																																																												
C'	Cuello		35	36	37	38	40	41	42	43																																																																																																																																																																												
Top gota	Material :Lycra poliéster. Estilo:Casual,Largo:Largo,Temporada :Toda temporada Talla S-M-L-XL																																																																																																																																																																																					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Tallas Medidas</th> <th colspan="3">XS</th> <th colspan="3">S</th> <th colspan="3">M</th> <th colspan="3">L</th> <th>XL</th> </tr> <tr> <th>6</th> <th>8</th> <th>10</th> <th>12</th> <th>14</th> <th>16</th> <th>18</th> <th>20</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>T</td> <td>Talle</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> <td>49</td> <td>50</td> <td>51</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lt</td> <td>Largo total</td> <td>68</td> <td>70</td> <td>72</td> <td>74</td> <td>76</td> <td>78</td> <td>80</td> <td>82</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Busto</td> <td>1/2</td> <td>43</td> <td>45</td> <td>47</td> <td>49</td> <td>52</td> <td>55</td> <td>58</td> <td>61</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Cintura</td> <td>1/2</td> <td>32</td> <td>34</td> <td>36</td> <td>38</td> <td>41</td> <td>44</td> <td>47</td> <td>50</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ct</td> <td>Contorno de cadera</td> <td>1/2</td> <td>44</td> <td>46</td> <td>48</td> <td>50</td> <td>53</td> <td>56</td> <td>59</td> <td>62</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>LE</td> <td>Largo de espalda</td> <td></td> <td>41</td> <td>42</td> <td>43</td> <td>44</td> <td>45</td> <td>46</td> <td>47</td> <td>48</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>AE</td> <td>Ancho de Espalda</td> <td>1/2</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td>20</td> <td>21.5</td> <td>23</td> <td>24.5</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>H</td> <td>Hombro</td> <td></td> <td>10.5</td> <td>11</td> <td>11.5</td> <td>12</td> <td>13</td> <td>14</td> <td>15</td> <td>16</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lm</td> <td>Largo de manga</td> <td></td> <td>60</td> <td>60</td> <td>62</td> <td>62</td> <td>64</td> <td>64</td> <td>66</td> <td>66</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Tallas Medidas	XS			S			M			L			XL	6	8	10	12	14	16	18	20					T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51					Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82					B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61				C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50				Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62				LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48				AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5				H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16				Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66																															
Tallas Medidas	XS			S			M			L			XL																																																																																																																																																																									
	6	8	10	12	14	16	18	20																																																																																																																																																																														
T	Talle	44	45	46	47	48	49	50	51																																																																																																																																																																													
Lt	Largo total	68	70	72	74	76	78	80	82																																																																																																																																																																													
B	Busto	1/2	43	45	47	49	52	55	58	61																																																																																																																																																																												
C	Cintura	1/2	32	34	36	38	41	44	47	50																																																																																																																																																																												
Ct	Contorno de cadera	1/2	44	46	48	50	53	56	59	62																																																																																																																																																																												
LE	Largo de espalda		41	42	43	44	45	46	47	48																																																																																																																																																																												
AE	Ancho de Espalda	1/2	16	17	18	19	20	21.5	23	24.5																																																																																																																																																																												
H	Hombro		10.5	11	11.5	12	13	14	15	16																																																																																																																																																																												
Lm	Largo de manga		60	60	62	62	64	64	66	66																																																																																																																																																																												

Tabla 15,Ficha técnica de prendas

4.1.1 ¿Cuál es el valor agregado que puede generar a sus clientes?

Teniendo en cuenta esta oportunidad dentro del mercado, este problema podría resignificar y hacer que el modelo de negocio de CLOE reduzca temas que a simple vista son muy sencillos, como: se evitan y se reducen los reprocesos en cambio y devolución de ropa, el problema de la democratización puesto que la

marca no maneja un estereotipo único de la ropa, sino que se dedica a a la inclusión de todo tipo de cuerpo y tallaje, aplicando la inclusión de la que tanto se habla, buscando ayudar a identificar el biotipo del público objetivo de CLOE. Nuestro mayor potencial será la creación de un grupo de mujeres costureras que de manera integral y sofisticada realicen las asesorías personalizadas, creando reconocimiento por ofrecer un servicio detallado y que es fiel a su propósito de combatir el mercado de la moda plus - size de vestuario en tallaje estandarizado y único que dificulta que todo tipo de mujeres pueda acceder a vestir la moda.

4.2. ESTADO DE DESARROLLO:

Describa el estado del arte del bien o servicio ó el avance que se tiene del nuevo bien o servicio a desarrollar, o quienes lo han hecho y en que etapa está. Mostrar prototipos, fotos, planos, bosquejos, modelos a escala, etc. También es describir en que etapa del ciclo de vida (nacimiento, crecimiento, madurez, declinación) del producto se está en el proyecto.

- **Desarrollo**

Inicialmente la idea de la marca comenzó al ver tantas solicitudes de trabajo personalizado ya que por varias razones las mujeres no encontraban las prendas ni en su talla,color o diseño, comenzando de a poco se fue necesitando más preparación técnica entonces decidí estudiar Diseño de Modas para estar mejor preparada para las clientas y de4 allí se empezó a pensar en sacar los diferentes diseños en tallas tanto plus size cómo curvy.

- **Introducción**

Se trata al máximo de no perder la orientación o la razón por la cual empezó la marca, aun en las prendas a mayoristas saben que los tallajes son hasta curvy ,de acuerdo al pedido del cliente.

- **Crecimiento**

Las clientas no solo nos prefieren por nuestro servicio sino también por la calidad de las telas y de la terminación de las prendas, tanto así que normalmente una clienta nos recomienda con más frecuencia con sus amistades.

- **Madurez**

En esta etapa preferimos cumplir a los clientes antiguos antes de llenarnos de clientes nuevos que no sabemos si se quedan o solo son de paso, dándole siempre prioridad aquellos clientes que nos han ayudado a crecer.

- **Declive**

En esta etapa se puede innovar con lanzamientos de nuevos productos para atraer nuevos clientes y lograr mantener el volumen de ventas.

4.2.1 Descripción del Proceso:

Relacione y Describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto ó servicio En caso de subcontratación describir el proceso que es responsabilidad de la empresa

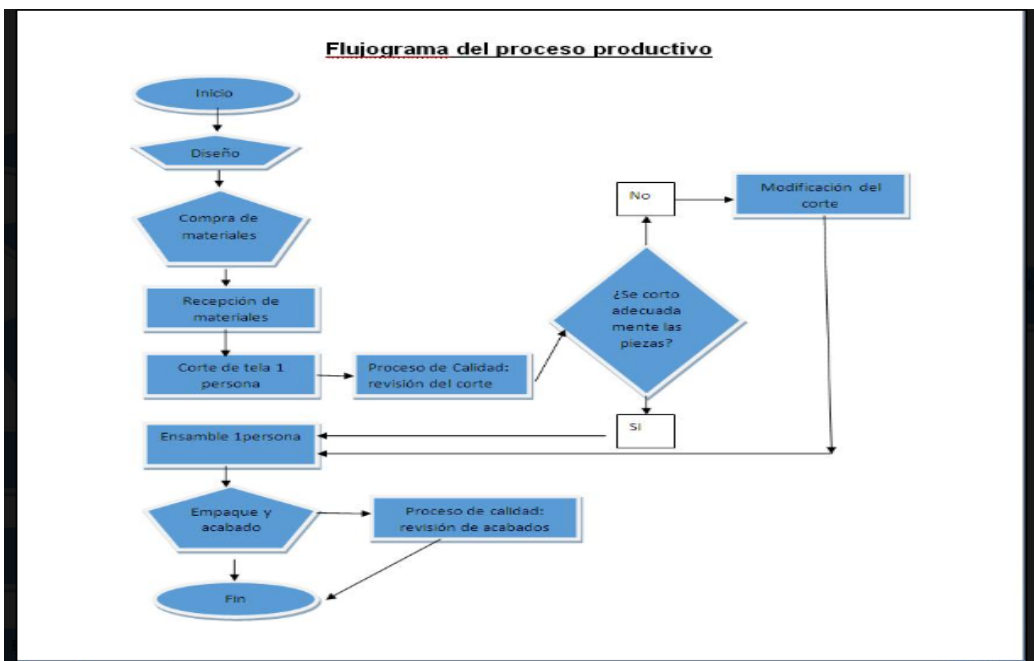


Imagen 2

4.2.2 Necesidades y Requerimientos:

COSTOS FIJOS MENSUALES		
<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
Portatil administración	1	134.000
Maquina cortadora	1	25.000
arriendo	1	600.000
servicios públicos	1	120.000
internet	1	30.000
Empaques	2	60.000
Costos de materias primas e insumos y mano de obra	1370	30.492.764
Total		969.000

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		
--	--	--

<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
administradora	1	1.700.000
vendedora	1	360.000
Publicidad instagram	4	108.000
Promoción	2	200.000
Software	1	20.833
Transporte	1	260.000
Papelería Tarjetas de presentación	1	350.000
Total		2.998.833

Tabla 16, Necesidades y requerimiento

4.2.3 Plan de Producción :

Producto / Servicio (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	Unidad (es la medida del producto, por ejemplo: kilos, metros, unidad, docenas, etc)	Cantidad (el número de unidades a vender en el mes, si la cantidad varía entonces hacer la misma cuenta para los otros meses)	Costo Variable Unitario (Es la suma de los costos variables de producción entre el número de unidades producidas)	Costo Variable Total (es la multiplicación de la Cantidad de unidades a producir por el Costo Variable Unitario)
TOP CORTO	1	150	\$ 15.771	\$ 2.365.650
TOP LARGO	1	150	\$ 16.020	\$ 2.403.000
FALDA CARGO	1	150	\$ 49.044	\$ 7.356.664
ENTERIZO MURANO	1	120	\$ 39.621	\$ 4.754.520
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	1	380	\$ 21.887	\$ 8.317.060
TOP HERRAJE	1	150	\$ 10.311	\$ 1.546.650
BUSO DESTELLANTE	1	150	\$ 17.426	\$ 2.613.900
TOP GOTA	1	120	\$ 9.461	\$ 1.135.320
		1370	\$ 179.541	\$ 30.492.764

Tabla 17, Costos del plan de producción

Esta producción se planifica para cada mes y con base en ella se realiza la proyección de ventas mensual y anual.

Basado en el Plan de Producción, identifique, describa y justifique la cantidad de cada insumo que se requiere para producir una unidad de producto, registrando la información requerida por el sistema.

4.3 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Relacione el Costo de las materias primas (definiendo precio por unidad de medida), precios actuales, y comportamiento esperado y/o tendencias, Costo de los insumos (definiendo precio por unidad de medida). Costo de transporte de productos terminados. \$/ por unidad de medida. Costos de los materiales de empaque. Costo de mantenimiento de la maquinaria y equipo (por año). Costo de mantenimiento de instalaciones. En los casos que sea necesario establecer costo de repuestos. En los casos que se requiera, establecer el costo del arrendamiento de instalaciones de maquinaria y equipo, ó de lotes o terrenos. Requerimiento de mano de obra directa por periodo (Ej.: por semana, por mes, etc.). Costo de mano de obra directa por periodo en horario normal. En los casos que se requiera, establecer si existe estacionalidad en el requerimiento de mano de obra para la operación del negocio. Costos adicionales de mano de obra directa por concepto de labores que se deben desarrollar en horas extras. Costo por período de mano de obra indirecta. Costo estimado de los servicios públicos para el componente de producción. Costos estimados de mantenimiento y repuestos para el componente productivo del negocio.

HOJA DE COSTOS				
	PRODUCTO	TOP CORTO		
COSTEO DE MATERIALES				
MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
TELA BRILLANTINA	0,25	mt	\$ 24.000	\$ 6.000
CORDON MURANO	0,3	mt	\$ 12.233	\$ 3.670



AROS	4	und	\$ 200	\$ 800
TOTAL COSTOS DE MATERIALES				\$ 10.470
COSTEO DE MANO DE OBRA				
CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
1	und	1 \$ 51	\$ 51	\$ 51
1	und	Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)	\$ 4.000	\$ 4.000
1	und	Corte	\$ 1.250	\$ 1.250
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA				\$ 5.301
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento		600000		\$ 1.671
Agua		60000		\$ 167
Luz		60000		\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000		380000		\$ 18
Transporte		260000		\$ 724
Nomina MOI		0		\$ -
Nomina MOD		1700000		\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN				\$ 249
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE				\$ 817.037
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN				\$ 16.020
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$ 3.204
% POLITICA DE UTILIDAD	20%	PRECIO DE VENTA	\$ 19.224	

HOJA DE COSTOS

	PRODUCTO	TOP LARGO	
COSTEO DE MATERIALES			



MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
LICRA DESTELLANTE	0,33	mt	\$ 24.000	\$ 7.920
CORDON	0,30	mt	\$ 12.233	\$ 3.670
AROS	4,00	und	\$ 200	\$ 800
TOTAL COSTEOS DE MATERIALES				\$ 12.390
COSTEO DE MANO DE OBRA				
CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
1	und	1	\$ 51	\$ 51
1	und	Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)	\$ 4.000	\$ 4.000
1	und	Corte	\$ 1.250	\$ 1.250
				\$ -
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA				\$ 5.301
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento		600000		\$ 1.671
Agua		60000		\$ 167
Luz		60000		\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000		380000		\$ 1.058
Transporte		260000		\$ 724
Nomina MOI		0		\$ -
Nomina MOD		1700000		\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN				\$ 1.671
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE				\$ 19.362
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN				\$ 19.362
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$ 9.681
% POLITICA DE UTILIDAD	50%	PRECIO DE VENTA	\$ 29.043	



HOJA DE COSTOS				
	PRODUCTO	FALDA CARGO		
COSTEO DE MATERIALES				
MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
DRILL LICRADO	0,75	mt	\$ 28.500	\$ 21.375
botones	8,00	mt	\$ 650	\$ 5.200
TOTAL COSTEOS DE MATERIALES				\$ 26.575
COSTEO DE MANO DE OBRA				
CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
		1		
1	und	\$ 40	\$ 40	\$ 40
		Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)		
1	und		\$ 10.000	\$ 10.000
1	und	Corte	\$ 1.335	\$ 1.335
				\$ -
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA				\$ 11.375
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento		600000		\$ 1.671
Agua		60000		\$ 167
Luz		60000		\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000		380000		\$ 1.058
Transporte		260000		\$ 724
Nomina MOI		0		\$ -
Nomina MOD		1700000		\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN				\$ 1.671
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE				\$ 39.621
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN				\$ 39.621



MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$ 19.811
% POLITICA DE UTILIDAD	50%	PRECIO DE VENTA	\$ 59.432

HOJA DE COSTOS				
PRODUCTO		ENTERIZO MURANO		
COSTEO DE MATERIALES				
MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
CHALIS PANTALONERO	1,6	mt	\$ 16.800	\$ 26.880
CORDON	1,00	mt	\$ 12.233	\$ 12.233
TOTAL COSTEOS DE MATERIALES				\$ 39.113
COSTEO DE MANO DE OBRA				
CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
1	und	1 \$ 15	\$ 15	\$ 15
1	und	Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)	\$ 6.000	\$ 6.000
1	und	Corte	\$ 3.667	\$ 3.667
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA				\$ 9.682
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento		600000		\$ 1.671
Agua		60000		\$ 167
Luz		60000		\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000		380000		\$ 18
Transporte		260000		\$ 724
Nomina MOI		0		\$ -



Nomina MOD		1700000	\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN			\$ 249
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE			\$ 2.501.266
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN			\$ 49.044
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$ 9.809
% POLITICA DE UTILIDAD	20%	PRECIO DE VENTA	\$ 58.853

HOJA DE COSTOS				
PRODUCTO		ENTERIZO PIEL DE DURAZNO		
COSTEO DE MATERIALES				
MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
TELA	26000	KILO	\$ 4	\$ 6.842
PIEL DE DURAZNO	1,50	mt	\$ 6.842	\$ 10.263
CORDON	0,8	mt	7500	
TOTAL COSTEOS DE MATERIALES				\$ 17.105
COSTEO DE MANO DE OBRA				
CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
1	und	1 \$ 157	\$ 157	\$ 157
1	und	Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)	\$ 4.000	\$ 4.000
1	und	Corte	\$ 375	\$ 375
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA				\$ 4.532
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento		600000		\$ 1.671
Agua		60000		\$ 167



Luz		60000	\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000		380000	\$ 18
Transporte		260000	\$ 724
Nomina MOI		0	\$ -
Nomina MOD		1700000	\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN			\$ 249
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE			\$ 1.116.221
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN			\$ 21.887
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$ 4.377
% POLITICA DE UTILIDAD	20%	PRECIO DE VENTA	\$ 26.264

HOJA DE COSTOS				
PRODUCTO		TOP HERRAJE		
COSTEO DE MATERIALES				
MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
TELA BRILLANTINA	0,25	mt	\$ 19.900	\$ 4.975
HERRAJE	1	UND	850	\$ 850
TOTAL COSTEOS DE MATERIALES				\$ 5.825
COSTEO DE MANO DE OBRA				
CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
1	und	1 \$ 15	\$ 15	\$ 15
1	und	Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)	\$ 3.000	\$ 3.000
1	und	Corte	\$ 1.222	\$ 1.222



TOTAL COSTOS MANO DE OBRA			\$ 4.237
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
Arrendamiento	600000		\$ 1.671
Agua	60000		\$ 167
Luz	60000		\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000	380000		\$ 18
Transporte	260000		\$ 724
Nomina MOI	0		\$ -
Nomina MOD	1700000		\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN			\$ 249
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE			\$ 525.883
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN			\$ 10.311
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$ 2.062
% POLITICA DE UTILIDAD	20%	PRECIO DE VENTA	\$ 12.374

HOJA DE COSTOS				
PRODUCTO		BUSO DESTELLANTE		
COSTEO DE MATERIALES				
MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
TELA BRILLANTINA	0,6	mt	\$ 19.900	\$ 11.940
TOTAL COSTEOS DE MATERIALES				\$ 11.940
COSTEO DE MANO DE OBRA				
CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
1	und	1	\$ 15	\$ 15



		Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)		
1	und		\$ 4.000	\$ 4.000
1	und	Corte	\$ 1.222	\$ 1.222
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA				\$ 5.237
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento		600000		\$ 1.671
Agua		60000		\$ 167
Luz		60000		\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000		380000		\$ 18
Transporte		260000		\$ 724
Nomina MOI		0		\$ -
Nomina MOD		1700000		\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN				\$ 249
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE				\$ 888.748
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN				\$ 17.426
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$ 3.485
% POLITICA DE UTILIDAD	20%	PRECIO DE VENTA	\$ 20.912	

HOJA DE COSTOS				
	PRODUCTO	TOP GOTA		
COSTEO DE MATERIALES				
MATERIAL	CANTIDAD	UND	VR UNITARIO	VR TOTAL
TELA BRILLANTINA	0,25	mt	\$ 19.900	\$ 4.975
TOTAL COSTEOS DE MATERIALES				\$ 4.975
COSTEO DE MANO DE OBRA				

CANTIDAD	UND	DETALLE	VR UNIT	VR TOTAL
1	und	1 \$ 15	\$ 15	\$ 15
1	und	Ensamble (Tiempo de confección 10 minutos, Valor minuto 300)	\$ 3.000	\$ 3.000
1	und	Corte	\$ 1.222	\$ 1.222
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA				\$ 4.237
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento		600000		\$ 1.671
Agua		60000		\$ 167
Luz		60000		\$ 167
Depreciación de Maquinaria(Cortadora) \$380000		380000		\$ 18
Transporte		260000		\$ 724
Nomina MOI		0		\$ -
Nomina MOD		1700000		\$ 4.735
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN				\$ 249
COSTO TOTAL PRODUCCIÓN DE LOTE				\$ 482.533
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN				\$ 9.461
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$ 1.892
% POLITICA DE UTILIDAD	20%	PRECIO DE VENTA	\$ 11.354	

Tabla 18, Costos de producción por prenda

5.3 ASPECTOS LEGALES: CLOE DESIGN

Tipo de empresa y registro mercantil. Se registró ante Cámara de Comercio y DIAN como empresa unipersonal, por lo cual se están

realizando las debidas declaraciones y pagos de impuestos a la renta, a la riqueza, o los que se cobran por trámites personales como la obtención de documentos, pagos de derechos y licencias. grava el hecho de tener un patrimonio o un ingreso. valor agregado (IVA). Régimen Ordinario.

5.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

5.4.1. Gastos de Personal:

Los pagos estimados por salarios son de 2.584.000 al administrador y 547.200 a la vendedora, no se está obligado a dar dotación ya que la vendedora es por días y el día se le paga día laborado.

<i>PERSONA</i>	<i>Cantidad</i>	<i>SUELDO BASE</i>	<i>Valor Total</i>
administradora	1	1700000	2.584.000
vendedora	1	360000	547.200

Tabla 18, Gastos de personal.

5.4.2. Gastos de Puesta en Marcha:

Los gastos de poner en Marcha el proyectos son 90.961.160 millones y describir de arranque y puesta en operación de la empresa, tales como registros, certificados, permisos, licencias, estudios, etc. sumar los costos y hacer descripción

<i>Gastos de Puesta en Marcha</i>	<i>Unidades Lote</i>	<i>Costo Variable Referencias</i>	<i>Total Costos Variable Lote</i>
PRODUCCIÓN DEL LOTE INICIAL	1370	\$ 179.541	\$ 30.492.764

<i>COSTOS FIJOS MENSUALES</i>		
<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
<i>Total</i>		969.000

<i>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS</i>	
<i>Total</i>	4.070.033

Tabla 19, Gastos de puesta en marcha

Total Gastos de Puesta en Marcha **\$ 90.961.160**

5.4.3. Gastos Anuales de Administración:

A continuación se muestran los gastos administrativos de publicidad y de ventas, que corresponden a personal administrativo, personal de ventas, publicidad, promoción, transporte entre otros que se ven en la siguiente tabla:

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		
Elemento	Cantidad	Valor Total
administradora	1	2.584.000
vendedora	1	547.200A
Publicidad instagram	4	108.000
Promoción	2	200.000
Software	1	20.833
Transporte	1	260.000
Papelería Tarjetas de presentación	1	350.000
Total		4.070.033

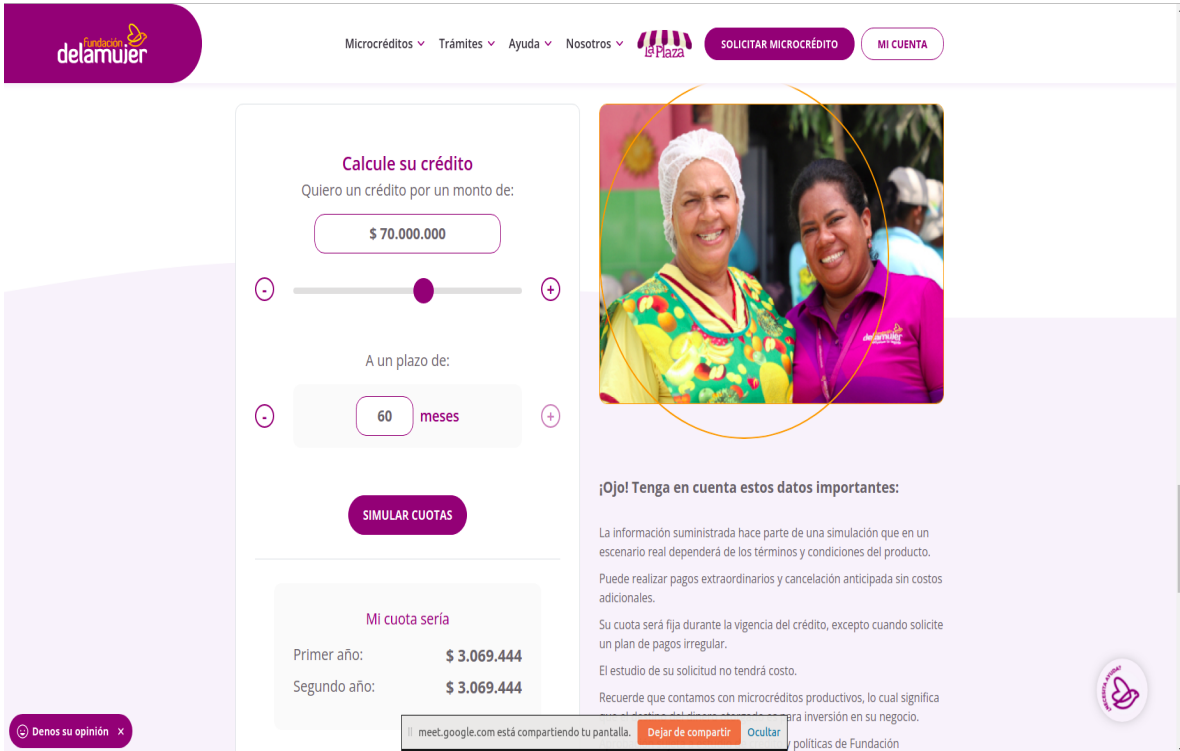
Tabla 20 Gastos administrativos


6. MÓDULO FINANCIERO

6.1 INGRESOS

6.1.1 Fuentes de Financiación:

Crédito inicial con el banco de la mujer por un valor de 70 millones, con un plazo de 60 meses tasa anual 38 % y la tasa nominal mensual es de 3.1%.y los aportes de ahorro personal por 20.000.000



Microcréditos ▾ Trámites ▾ Ayuda ▾ Nosotros ▾  SOLICITAR MICROCRÉDITO MI CUENTA

Calculadora de Crédito

Quiero un crédito por un monto de:

\$ 70.000.000

A un plazo de:

60 meses

SIMULAR CUOTAS

Mi cuota sería

Primer año:	\$ 3.069.444
Segundo año:	\$ 3.069.444

¡Ojo! Tenga en cuenta estos datos importantes:

La información suministrada hace parte de una simulación que en un escenario real dependerá de los términos y condiciones del producto.

Puede realizar pagos extraordinarios y cancelación anticipada sin costos adicionales.

Su cuota será fija durante la vigencia del crédito, excepto cuando solicite un plan de pagos irregular.

El estudio de su solicitud no tendrá costo.

Recuerde que contamos con microcréditos productivos, lo cual significa para inversión en su negocio.

políticas de Fundación

Imagen 3, simulador de crédito banco de la mujer

6.1.1. Formatos Financieros:

- **Balance inicial** realizado con costos fijos y variables y gastos mensuales, anuales y con proyección a 5 años para calcular la viabilidad del proyecto



1. MODULO ECONÓMICO FINANCIERO

8.1 Costos (escriba que cargos se necesitan, también que funciones y responsabilidades tendría, así como el valor del salario)

<i>Producto / Servicio</i> (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	<i>Unidad</i> (es la medida del producto, por ejemplo: kilos, metros, unidad, docenas, etc)	<i>Cantidad</i> (el número de unidades a vender en el mes, si la cantidad varía entonces hacer la misma cuenta para los otros meses)	<i>Costo Variable Unitario</i> (Es la suma de los costos variables de producción entre el número de unidades producidas)	<i>Costo Variable Total</i> (es la multiplicación de la Cantidad de unidades a producir por el Costo Variable Unitario)	<i>VENTAS TOTALES</i>		
					<i>Precio de Venta Unitario</i> (escribe cuanto es el precio a que venderás cada producto ó servicio)	<i>Venta total</i> (es multiplicar el precio de venta unitario, o sea de cada unidad por la Cantidad de unidades a vender)	<i>% ponderación de ventas</i>
TOP CORTO	1	150	\$ 15.771	\$ 2.365.650	\$ 18.925	\$ 2.838.750	7,19%
TOP LARGO	1	150	\$ 16.020	\$ 2.403.000	\$ 29.043	\$ 4.356.450	11,03%
FALDA CARGO	1	150	\$ 49.044	\$ 7.356.664	\$ 59.432	\$ 8.914.800	22,56%
ENTERIZO MURANO	1	120	\$ 39.621	\$ 4.754.520	\$ 58.853	\$ 7.062.360	17,88%
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	1	380	\$ 21.887	\$ 8.317.060	\$ 26.264	\$ 9.980.320	25,26%
TOP HERRAJE	1	150	\$ 10.311	\$ 1.546.650	\$ 12.374	\$ 1.856.100	4,70%
BUSO DESTELLANTE	1	150	\$ 17.426	\$ 2.613.900	\$ 20.912	\$ 3.136.800	7,94%
TOP GOTA	1	120	\$ 9.461	\$ 1.135.320	\$ 11.354	\$ 1.362.480	3,45%
		1370	\$ 179.541	\$ 30.492.764	VENTA TOTAL	39.508.060	

Tabla 21, Balance inicial

Estado de Resultados: Este se realizó bajo los periodos y tiempos del balance inicial con cálculos anuales y proyección a 5 años

Estados de Resultados					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Venta de productos ó servicios	\$ 474.096.720	\$ 512.024.458	\$ 552.986.414	\$ 580.635.735	\$ 609.667.522
Otros Ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Subtotal ingresos	\$ 474.096.720	\$ 512.024.458	\$ 552.986.414	\$ 580.635.735	\$ 609.667.522
EGRESOS					
Costos Variables	\$ 365.913.169	\$ 378.720.130	\$ 391.975.335	\$ 407.654.348	\$ 423.960.522
Costos Fijos	\$ 11.628.000	\$ 12.034.980	\$ 12.456.204	\$ 12.954.452	\$ 13.472.631
Gastos Ventas y Administración	\$ 48.840.396	\$ 50.549.810	\$ 52.319.053	\$ 54.411.815	\$ 56.588.288
Gastos financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Subtotal egresos	\$ 426.381.565	\$ 441.304.920	\$ 456.750.592	\$ 475.020.616	\$ 494.021.441
UTILIDAD	\$ 47.715.155	\$ 70.719.537	\$ 96.235.822	\$ 105.615.119	\$ 115.646.081

Tabla 22, Estado de resultado

- **Flujo de Caja:** Se realiza teniendo en cuenta el balance general y el estado de pérdidas y ganancias PyG con cálculos mensual, a 1 año y proyectado a los 5 años Tenga en cuenta que los periodos de proyección.

Flujo de Caja						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial de activos	\$ 90.961.160,11					
Venta de productos ó servicios	\$ 0,00	\$ 474.096.720	\$ 512.024.458	\$ 552.986.414	\$ 580.635.735	\$ 609.667.522
TOTAL INGRESOS	\$ 90.961.160,11	\$ 474.096.720,00	\$ 512.024.457,60	\$ 552.986.414,21	\$ 580.635.734,92	\$ 609.667.521,66
Menos Costos Variables		\$ 365.913.169	\$ 378.720.130	\$ 391.975.335	\$ 407.654.348	\$ 423.960.522
Menos Costos Fijos		\$ 11.268.000,00	\$ 11.662.380,00	\$ 12.070.563,30	\$ 12.493.033,02	\$ 12.930.289,17
Portatil administración		\$ 1.608.000,00	\$ 1.664.280,00	\$ 1.722.529,80	\$ 1.782.818,34	\$ 1.845.216,99
Maquina cortadora		\$ 300.000,00	\$ 310.500,00	\$ 321.367,50	\$ 332.615,36	\$ 344.256,90
arriendo		\$ 7.200.000,00	\$ 7.452.000,00	\$ 7.712.820,00	\$ 7.982.768,70	\$ 8.262.165,60
servicios públicos		\$ 1.440.000,00	\$ 1.490.400,00	\$ 1.542.564,00	\$ 1.596.553,74	\$ 1.652.433,12
Empaques		\$ 720.000,00	\$ 745.200,00	\$ 771.282,00	\$ 798.276,87	\$ 826.216,56
		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Menos Gastos Administrativos y ventas		\$ 20.416.396,00	\$ 21.176.721,86	\$ 21.965.489,21	\$ 22.783.766,69	\$ 23.632.663,30

Salarios Administración		\$ 9.150.400,00	\$ 9.516.416,00	\$ 9.897.072,64	\$ 10.292.955,55	\$ 10.704.673,77
Papelería		\$ 4.200.000,00	\$ 4.347.000,00	\$ 4.499.145,00	\$ 4.656.615,08	\$ 4.819.596,60
Publicidad		\$ 1.296.000,00	\$ 1.341.360,00	\$ 1.388.307,60	\$ 1.436.898,37	\$ 1.487.189,81
Promoción		\$ 2.400.000,00	\$ 2.484.000,00	\$ 2.570.940,00	\$ 2.660.922,90	\$ 2.754.055,20
Software		\$ 249.996,00	\$ 258.745,86	\$ 267.801,97	\$ 277.175,03	\$ 286.876,16
Transporte		\$ 3.120.000,00	\$ 3.229.200,00	\$ 3.342.222,00	\$ 3.459.199,77	\$ 3.580.271,76
Menos Gastos Financieros		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Abono a deuda	\$ 2.600.000,00	\$ 2.700.000,00	\$ 2.794.500,00	\$ 2.892.307,50	\$ 2.993.538,26	\$ 3.098.312,10
Pago de intereses		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Menos OTROS Gastos Pre operativos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL EGRESOS	\$ 0,00	\$ 397.597.565,36	\$ 411.559.232,15	\$ 426.011.387,35	\$ 442.931.147,95	\$ 460.523.474,64
Flujo Bruto	\$ 90.961.160,11	\$ 76.499.154,64	\$ 100.465.225,45	\$ 126.975.026,86	\$ 137.704.586,97	\$ 149.144.047,02
Saldo anterior	\$ 90.961.160,11	\$ 258.421.474,87	\$ 358.886.700,32	\$ 485.861.727,18	\$ 623.566.314,15	\$ 772.710.361,17
Flujo Neto	\$ 181.922.320,23	\$ 334.920.629,51	\$ 459.351.925,77	\$ 612.836.754,03	\$ 761.270.901,12	\$ 921.854.408,19

Tabla 23, Flujo de caja

6.2 EGRESOS

Los egresos están compuestos de pagos de arriendo, servicios públicos, internet, empaques y máquina cortadora y se adicionan los gastos administrativos y de mano de obra como se describe en las siguientes tablas:

COSTOS FIJOS MENSUALES		
<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
Portatil administración	1	134.000
Maquina cortadora	1	25.000
arriendo	1	600.000
servicios públicos	1	120.000
internet	1	30.000
Empaques	2	60.000
Total		969000

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		
<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
administradora	1	2.584.000
vendedora	1	547.200
Publicidad instagram	4	108.000
Promoción	2	200.000
Software	1	20.833
Transporte	1	260.000
Papelería Tarjetas de presentación	1	350.000
Total		4070033

Tabla 24, Egresos

6.3 CAPITAL DE TRABAJO

Son los recursos iniciales que se necesitaron para financiar la operación del negocio fueron los \$ 90.961.160 los cuales están compuestos de ahorro personal por \$ 20.000.000 y el resto del crédito con el banco de la mujer, suficientes para cubrir el primer año hasta el momento de recuperar las ventas, como: adquisición de materia prima, adquisición de insumos, pago de mano de obra, costos de transportes, compra de materiales de empaque, arrendamientos, servicios públicos, etc.

capital trabajo **\$ 90.961.160**

Costos de Producción				
Producto / Servicio (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	Unidad (es la medida del producto, por ejemplo: kilos, metros, unidad, docenas, etc)	Cantidad (el número de unidades a vender en el mes, si la cantidad varía entonces hacer la misma cuenta para los otros meses)	Costo Variable Unitario (Es la suma de los costos variables de producción entre el número de unidades producidas)	Costo Variable Total (es la multiplicación de la Cantidad de unidades a producir por el Costo Variable Unitario)
TOP CORTO	1	150	\$ 15.771	\$ 2.365.650
TOP LARGO	1	150	\$ 16.020	\$ 2.403.000
FALDA CARGO	1	150	\$ 49.044	\$ 7.356.664
ENTERIZO MURANO	1	120	\$ 39.621	\$ 4.754.520
ENTERIZO PIEL DE DURAZNO	1	380	\$ 21.887	\$ 8.317.060
TOP HERRAJE	1	150	\$ 10.311	\$ 1.546.650
BUSO DESTELLANTE	1	150	\$ 17.426	\$ 2.613.900
TOP GOTA	1	120	\$ 9.461	\$ 1.135.320
1370			\$ 179.541	\$ 30.492.764

Tabla 25, capital de trabajo

7. PLAN OPERATIVO

7.1 Cronograma De Actividades:

Es la herramienta que permite registrar las actividades, recursos y tiempos en el cual se desarrollará el plan de negocio, a través de esta herramienta se podrá hacer seguimiento a los avances, utilización de los recursos y gestión, con el fin de observar en forma clara la realización del proyecto. Para cada actividad registre las metas a lograr y los requerimientos de recursos por período.

Actividades	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Selección de materia prima	■										
Solicitud de presupuesto materia prima	■	■									
Compra de materia prima		■	■								
Creación de prendas para stock						■	■				
Selección de posibles compradores			■								
Fotos para catalogo			■	■							
Producción de prendas				■	■						
Creación de paginas y publicidad					■	■					
Publicación de fotografías							■	■			
Inicio ventas							■	■	■	■	■

Gráfico,5 cronograma de actividades

7.2. Metas Sociales:

Emplear madres cabeza de familia, dándoles la oportunidad de alternar sus horarios de acuerdo al estudio o cuidados de sus hijos.

Dar oportunidad a los jóvenes de aprender el arte.

El cluster al que pertenece es el de la moda.

7.2.1. Impacto Económico:

Generando empleo aportamos a la economía de la región y desarrollando un producto comercial.

Empezamos con 2 talleres de confección a terceros el primer año. la idea es que en 5 años tengamos 10 talleres ofreciéndonos su servicio de confección o maquilla

7.2.2. Impacto Regional:

Teniendo en cuenta que estamos ubicados geográficamente en una región donde la industria textil aporta en gran parte de la economía,desarrollando nuevas marcas generamos empleos y más aún a madres cabeza de familia, solucionando sus horarios de acuerdo a los estudios de sus hijos, las apoyamos y motivamos a que estudien y se preparen en la industria de la moda.

7.2.3. Impacto Social:

Ayudar a madres cabeza de familia dándoles la oportunidad de empleo y que nos brinden sus habilidades y conocimientos, contratándolas para los procesos de manufactura y ventas. De esta manera contribuyo a beneficiar una de las poblaciones vulnerables de nuestra región

7.2.4. Impacto Ambiental

Ayudamos al medio ambiente aprovechando los desechos textiles al 100%. (usando la economía circular).
Ofrecemos empleo a madres cabeza de familia.

8. REFERENCIAS Y CIBERGRAFIAS

<https://www.inexmoda.org.co/>

<https://www.dane.gov.co/>

[https://www.google.com/search?q=camara+de+comercio+de+medellin
&
rlz=1C1PNBB_enCO1066CO1068&oq=camara+&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUq
DAGBECMYJxiABBi](https://www.google.com/search?q=camara+de+comercio+de+medellin&rlz=1C1PNBB_enCO1066CO1068&oq=camara+&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUqDAGBECMYJxiABBi)

[https://portales.fundaciondelamujer.com/?gclid=Cj0KCQiA6vaqBhCbARIs
ACF9M6no76bDJSYM-j1Ns9dl7Japfb0mc1qM2EblsV5o8g-jXTaT_GL25soa
AuQhEALw_wcB](https://portales.fundaciondelamujer.com/?gclid=Cj0KCQiA6vaqBhCbARIsACF9M6no76bDJSYM-j1Ns9dl7Japfb0mc1qM2EblsV5o8g-jXTaT_GL25soaAuQhEALw_wcB)

9. ANEXOS

1. Fichas técnicas del diseño <https://drive.google.com/drive/folders/1iltNzZCGzejg0LX3RjE1KIhhpe9RkZYU>
2. Imágenes de los productos https://drive.google.com/drive/folders/10QVsubNr7Q08D29DhGh-3tTZxfidLY_V
3. Hoja de cálculo en excel de costos de cada producto <https://drive.google.com/drive/folders/1dh0nJXY8i7OEcO6aFpRwt8B5j85XzeIG>
4. Excel del análisis financiero <https://drive.google.com/drive/folders/1zufajvwoovejHlbneYjOJsRYNUU93FTiy>
5. Logo de la marca CLOE DESIGN <https://drive.google.com/drive/folders/1zufajvwoovejHlbneYjOJsRYNUU93FTiy>